NIALL KISHTAINY



LƯỢC SỬ KINH TẾ HỌC

A LITTLE HISTORY OF ECONOMICS

TẠ NGỌC THẠCH & NGUYỄN TRỌNG TUẤN *dịch*



Nhã Nam · Thế Giới · NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

NIALL KISHTAINY



LƯỢC SỬ KINH TẾ HỌC

A LITTLE HISTORY OF ECONOMICS

TẠ NGỌC THẠCH & NGUYỄN TRỌNG TUẤN *dịch*



nhã nam THẾ GIỚI NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

NIALL KISHTAINY

Tạ Ngọc Thạch *dịch*

Nguyễn Trọng Tuấn *dịch*



LƯỢC SỬ KINH TẾ HỌC

• A LITTLE HISTORY OF ECONOMICS •

NHÃ NAM & NXB THẾ GIỚI

CHƯƠNG 1



CÁI ĐẦU LẠNH VÀ TRÁI TIM NÓNG

Việc bạn đang cầm quyển sách này trên tay đã đặt bạn vào một vị trí đặc biệt. Trước tiên, bạn (hoặc bất cứ ai cho bạn cuốn sách này) có tiền để mua nó. Nếu bạn đến từ một nước nghèo, gia đình bạn có lẽ đang vật lộn sống qua ngày chỉ với một vài đô la. Hầu hết số tiền mà bạn có sẽ dùng để mua thức ăn và sẽ không còn lại chút tiền nào để mua một cuốn sách. Ngay cả khi bạn đã có trong tay một cuốn, nó cũng có thể trở nên vô dụng bởi vì bạn sẽ không đọc được nó. Ở Burkina Faso, một đất nước nghèo ở Tây Phi, chưa đến một nửa giới trẻ biết đọc; chỉ có một phần ba các bé gái có thể đọc. Thay vì học đại số hoặc ngôn ngữ, một bé gái 12 tuổi có khi mất cả ngày chỉ để kéo những xô nước về túp lều của gia đình mình. Bạn có thể cho rằng bạn và gia đình của bạn không giàu có đặc biệt, nhưng với nhiều người trên thế giới thì việc dùng tiền mua một cuốn sách và có thể đọc nó khó như lên mặt trăng vậy.

Những người bị thôi thúc bởi trí tò mò và có lẽ bởi sự tức giận về sự khác biệt lớn lao này thường phải tìm lời giải bằng kinh tế học. Kinh tế học là ngành nghiên cứu về cách xã hội sử dụng các nguồn tài nguyên - đất đai, than đá, con người và máy móc -, những thứ có liên quan đến việc tạo ra hàng hóa hữu ích như bánh mì và những đôi giày. Kinh tế học cho thấy lý do

tại sao quan điểm cho rằng người dân ở Burkina Faso nghèo vì họ lười biếng, như một số người thường phát biểu, là rất sai lầm. Nhiều người trong số họ làm việc rất chăm chỉ, nhưng họ được sinh ra trong một nền kinh tế mà nói chung là không giỏi sản xuất hàng hóa. Tại sao nước Anh có các tòa nhà, sách vở và giáo viên cần thiết để giáo dục trẻ em của đất nước họ trong khi Burkina Faso lại không có những thứ đó? Đây là một câu hỏi vô cùng khó giải đáp và chưa ai hiểu được cặn kẽ. Kinh tế học cố gắng giải thích câu hỏi này.

Đây là một lý do có sức nặng hơn khiến ta bị cuốn hút bởi kinh tế học, và có lẽ để bạn hình thành những ý tưởng của riêng bạn về nó. Kinh tế học là vấn đề sống còn. Ngày nay, một đứa trẻ sinh ra ở một nước giàu có rất ít nguy cơ bị chết trước 5 tuổi. Cái chết của một đứa trẻ là một sự kiện hiếm hoi và gây sốc nếu xảy ra. Tuy nhiên, ở những nước nghèo nhất trên thế giới, hơn 10% trẻ em không sống được đến 5 tuổi vì thiếu thực phẩm và thuốc men. Thanh thiếu niên ở những nước này có thể tự coi mình là may mắn vì đã sống sót.

Từ “kinh tế học” nghe có thể hơi khô khan và khiến bạn nghĩ đến hàng đống số liệu thống kê nhàm chán. Nhưng thực ra nó chỉ đề cập đến việc làm thế nào để giúp mọi người sống sót, khỏe mạnh và được giáo dục. Nó đề cập đến việc mọi người có được những gì họ cần để sống cuộc đời trọn vẹn và hạnh phúc như thế nào - và tại sao một số người thì không có được những thứ đó. Nếu chúng ta có thể giải quyết các câu hỏi kinh tế cơ bản, có lẽ chúng ta có thể giúp mọi người sống tốt hơn.

Ngày nay, các nhà kinh tế học có một cách suy nghĩ đặc biệt về tài nguyên - tức là những viên gạch để xây dựng một trường học, các loại thuốc để chữa bệnh và những cuốn sách mà mọi người muốn. Họ nói rằng những thứ này “khan hiếm”. Vào những năm 1930, nhà kinh tế học người Anh Lionel

Robbins đã định nghĩa kinh tế học là ngành nghiên cứu về sự khan hiếm. Những thứ ít gặp như kim cương và chim công trắng là rất khan hiếm, nhưng đối với các nhà kinh tế học thì bút viết và sách vở cũng khan hiếm, mặc dù bạn có thể dễ dàng tìm thấy chúng ở nhà hoặc tại cửa hàng gần nhà bạn. Bằng việc sử dụng từ "sự khan hiếm", họ muốn nói rằng số lượng thì hạn chế mà mong muốn của con người có thể không có giới hạn. Nếu được, chúng ta có thể cứ tiếp tục mua bút và sách mới mãi - nhưng chúng ta không thể có được tất cả chúng vì mọi thứ đều có giá của nó. Điều này có nghĩa là chúng ta phải lựa chọn.

Hãy suy nghĩ thêm một chút về khái niệm chi phí. Chi phí không chỉ là bảng Anh hay đô la, mặc dù tiền là quan trọng. Hãy tưởng tượng tình huống một sinh viên phải chọn môn học nào vào năm tới. Có hai lựa chọn là lịch sử hoặc địa lý, nhưng không thể là cả hai. Sinh viên đó chọn lịch sử. Chi phí của lựa chọn đó là gì? Đó là những gì bạn từ bỏ: cơ hội để tìm hiểu về sa mạc, băng hà vĩnh cửu và các thành phố thủ đô. Thế còn chi phí của một bệnh viện mới? Bạn có thể cộng giá tiền mua gạch và thép dùng để xây nó. Nhưng nếu chúng ta nghĩ về những gì chúng ta từ bỏ, thì chi phí là ga xe lửa mà chúng ta đã có thể xây dựng thay vì bệnh viện. Các nhà kinh tế học gọi đây là "chi phí cơ hội", và nó rất dễ bị bỏ qua. Sự khan hiếm và chi phí cơ hội cho thấy một nguyên tắc kinh tế cơ bản: người ta phải lựa chọn, giữa bệnh viện và nhà ga, trung tâm mua sắm và sân bóng đá.

Vậy là kinh tế học xem xét cách chúng ta sử dụng các nguồn lực khan hiếm để thỏa mãn các nhu cầu. Nhưng còn hơn thế nữa. Các lựa chọn mà mọi người đối mặt thay đổi như thế nào? Những người sống trong các xã hội nghèo phải đối mặt với những lựa chọn khắc nghiệt: một bữa ăn cho lũ trẻ hoặc thuốc kháng sinh cho một người bà đang ốm. Ở các nước giàu như Mỹ

hay Thụy Điển, họ hiếm khi gặp phải tình huống như vậy. Họ có thể phải chọn giữa một chiếc đồng hồ mới và chiếc iPad đời mới. Các nước giàu phải đối mặt với các vấn đề kinh tế nghiêm trọng - đôi khi các công ty phá sản, công nhân mất việc làm và chật vật mới mua được quần áo cho con cái của họ - nhưng những sự lựa chọn của họ ít khi là vấn đề sống còn. Vậy nên một câu hỏi trung tâm của kinh tế học là làm thế nào để các xã hội khắc phục những hậu quả tồi tệ nhất của sự khan hiếm - và tại sao một số xã hội không làm điều đó nhanh chóng bằng. Nỗ lực để có một câu trả lời tốt cần nhiều hơn chỉ sự thấu hiểu về chi phí cơ hội - việc giỏi giải đáp liệu chúng ta nên xây một bệnh viện hay sân bóng đá mới, mua một chiếc iPad hay một chiếc đồng hồ mới. Câu trả lời của bạn sẽ cần phải được rút ra từ đủ mọi loại lý thuyết về kinh tế và một vốn hiểu biết sâu sắc về cách các nền kinh tế khác nhau hoạt động như thế nào trong thế giới thực. Gặp gỡ các nhà kinh tế học trong lịch sử trong cuốn sách này là một điểm khởi đầu tốt; những ý tưởng của họ cho thấy họ đã có những nỗ lực đa dạng tuyệt vời đến thế nào.

Hiển nhiên là các nhà kinh tế học nghiên cứu “nền kinh tế”. Nền kinh tế là nơi các nguồn lực được sử dụng hết, những thứ mới được tạo ra và nó quyết định sở hữu cái gì. Ví dụ, một nhà sản xuất mua vải và thuê người lao động để sản xuất áo phông. Người tiêu dùng - bạn và tôi - đi đến các cửa hàng và, nếu chúng ta có tiền trong túi, chúng ta có thể mua hàng hóa như áo phông (chúng ta “tiêu thụ” chúng). Chúng ta cũng tiêu thụ “dịch vụ”, những thứ không phải là vật thể thực tế - ví dụ như kiểu tóc. Hầu hết người tiêu dùng cũng là người lao động vì họ kiếm tiền từ công việc. Các doanh nghiệp, người lao động và người tiêu dùng là những yếu tố quan trọng của nền kinh tế. Nhưng các ngân hàng và thị trường chứng khoán - “hệ thống tài chính” - cũng ảnh hưởng đến cách sử dụng tài nguyên. Các ngân hàng cho các công ty

vay tiền - họ “cấp tài chính” cho các công ty. Khi một người cho một nhà sản xuất quần áo vay tiền để xây dựng một xưởng may mới, khoản vay này cho phép nhà sản xuất mua xi măng, thứ mà cuối cùng sẽ là một phần của xưởng may chứ không phải là một cây cầu mới. Để quyên tiền, các công ty đôi khi bán “cổ phần” (hoặc “cổ phiếu”) trên thị trường chứng khoán. Khi bạn sở hữu một cổ phần trong Toshiba, bạn sở hữu một phần nhỏ xíu của công ty và nếu Toshiba làm ăn phát đạt thì giá cổ phiếu của nó sẽ tăng lên và bạn trở nên giàu hơn. Chính phủ cũng là một phần của nền kinh tế. Chính phủ tác động đến cách sử dụng tài nguyên khi tiêu tiền vào đường cao tốc hoặc nhà máy điện mới.

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ gặp một số người đầu tiên suy nghĩ về các câu hỏi kinh tế: người Hy Lạp cổ đại. Từ “kinh tế học” (economic) bắt nguồn từ từ *oeconomicus* trong tiếng Hy Lạp *(oikos,* ngôi nhà, và *nomos,* luật hay quy tắc). Vì vậy, đối với người Hy Lạp, kinh tế học bàn về cách các hộ gia đình quản lý tài nguyên của họ. Ngày nay, kinh tế học còn bao gồm cả việc nghiên cứu các công ty và các ngành công nghiệp. Nhưng các hộ gia đình và những người sống trong đó vẫn là đối tượng nghiên cứu căn bản. Suy cho cùng, chính những cá nhân là người mua các thứ và hợp thành lực lượng lao động. Vì vậy, kinh tế học nghiên cứu về hành vi của con người trong nền kinh tế. Nếu bạn được tặng 20 bảng trong ngày sinh nhật của mình thì bạn làm sao để quyết định chi nó vào thứ gì? Điều gì làm cho một công nhân chấp nhận một công việc mới với một mức lương nhất định? Tại sao một số người tiết kiệm từng đồng còn những người khác phung phí vào một cung điện thú cưng cho chó của họ?

Các nhà kinh tế học cố gắng tiếp cận các loại câu hỏi này một cách khoa học. Có lẽ từ “khoa học” khiến bạn nghĩ đến các ống nghiệm sủi bọt và các

phương trình được viết nguệch ngoạc trên bảng đen - chẳng mấy liên quan tới câu hỏi liệu con người có đủ thực phẩm hay không. Trên thực tế, các nhà kinh tế học cố gắng giải thích nền kinh tế cũng như các nhà khoa học giải thích việc phóng tên lửa. Các nhà khoa học tìm kiếm "các định luật" vật lý - thứ này gây ra thứ khác như thế nào - chẳng hạn như định luật liên hệ trọng lượng của tên lửa với độ cao nó đạt được khi phóng đi. Các nhà kinh tế học tìm kiếm các định luật kinh tế, như quy mô dân số ảnh hưởng đến lượng lương thực sẵn có như thế nào. Đây được gọi là "kinh tế học thực chứng". Các định luật không tốt hay xấu. Chúng chỉ mô tả những gì đang tồn tại.

Nếu bạn nghĩ rằng kinh tế phải rộng lớn sâu xa hơn những thứ như thế này, bạn hoàn toàn đúng. Hãy nghĩ về những đứa trẻ châu Phi không sống sót nổi qua thời thơ ấu của chúng. Liệu chỉ mô tả tình hình và để mặc nó như thế liệu có đủ không? Chắc chắn là không! Nếu các nhà kinh tế học không đưa ra phán xét, họ sẽ là những kẻ không có trái tim. Một nhánh khác của kinh tế học là "kinh tế học chuẩn tắc", cho biết một tình hình kinh tế là tốt hay xấu. Khi bạn thấy một siêu thị vứt bỏ thực phẩm còn sử dụng tốt, bạn có thể đánh giá điều đó là xấu bởi vì nó thật lãng phí. Và khi bạn nghĩ về sự khác biệt giữa người giàu và người nghèo, bạn có thể đánh giá nó là xấu bởi vì điều đó không công bằng.

Khi sự quan sát chính xác và sự phán xét khôn ngoan kết hợp với nhau, kinh tế học có thể là một động lực cho sự thay đổi, để tạo ra các xã hội giàu có hơn, công bằng hơn, trong đó nhiều người trong chúng ta có thể sống tốt. Như nhà kinh tế học người Anh Alfred Marshall từng nói, các nhà kinh tế học cần "những cái đầu lạnh, nhưng cũng cần những trái tim ấm". Đúng vậy, mô tả thế giới như một nhà khoa học, nhưng hãy chắc chắn rằng bạn làm điều đó

với lòng trắc ẩn trước nỗi đau khổ của những con người xung quanh bạn - sau đó cố gắng thay đổi mọi thứ.

Kinh tế học ngày nay, loại kinh tế học mà người ta nghiên cứu tại trường đại học, chỉ xuất hiện tương đối gần đây trong hàng ngàn năm văn minh nhân loại. Nó xuất hiện một vài thế kỷ trước, khi chủ nghĩa tư bản, loại hình kinh tế hiện nay thấy ở hầu hết các quốc gia, được sinh ra. Trong xã hội tư bản chủ nghĩa, hầu hết các nguồn lực - lương thực, đất đai và sức lao động của con người - đều được mua và bán bằng tiền. Việc mua và bán này được gọi là “thị trường”. Ngoài ra, có một nhóm người, các nhà tư bản, là những người sở hữu vốn: tiền, máy móc và nhà máy cần thiết để sản xuất hàng hóa. Một nhóm khác là người lao động được tuyển dụng trong các công ty tư bản. Bây giờ thì thật khó tưởng tượng theo bất kỳ cách nào khác. Nhưng trước khi chủ nghĩa tư bản ra đời, mọi thứ đã rất khác. Người ta tự nuôi trồng thực phẩm cho mình thay vì mua nó. Những người bình thường không làm việc cho các công ty, mà làm việc cho vị lãnh chúa cai quản vùng đất mà họ dựa vào để sinh sống.

So với toán học hay văn học thì kinh tế học là một ngành mới. Đối tượng của kinh tế học hầu hết là những thứ mà các nhà tư bản quan tâm: mua, bán và giá cả. Phần lớn cuốn sách này bàn về loại hình kinh tế này. Nhưng chúng ta cũng sẽ xem xét cả các khái niệm kinh tế từ trước đó rất lâu. Xét cho cùng, mọi xã hội, dù tư bản hay không, đều phải giải quyết vấn đề làm thế nào để lo cơm no áo ấm cho người dân. Chúng ta sẽ xem xét những khái niệm thay đổi về nền kinh tế, và xem bản thân nền kinh tế đã thay đổi như thế nào - con người qua các thời kỳ đã cố gắng vượt qua sự khan hiếm như thế nào khi họ làm việc trên các cánh đồng và nhà máy và quây quần xung quanh nồi thức ăn của họ.

Liệu các nhà kinh tế học có luôn mô tả nền kinh tế và đưa ra những đánh giá về nó như các nhà khoa học cẩn trọng và nhà triết học thông thái không? Đôi khi họ bị trách là đã không xem xét tới những khó khăn của những nhóm người thiệt thòi bị tụt lại khi nền kinh tế phát triển, đặc biệt là phụ nữ và người da đen. Có phải đó là vì, suốt lịch sử, các lý thuyết gia kinh tế thường xuất thân từ các nhóm có lợi thế nhất trong xã hội? Vào đầu thế kỷ 21, một cuộc khủng hoảng kinh tế lớn đã xảy ra do các hoạt động thiếu thận trọng của các ngân hàng. Nhiều người đổ lỗi cho các nhà kinh tế học vì đã không dự đoán trước được điều đó. Một số người nghi ngờ rằng điều này xảy ra là do nhiều người trong số họ bị ảnh hưởng bởi những người được hưởng lợi từ một nền kinh tế bị chi phối bởi giới tài chính và các ngân hàng lớn.

Vậy nên có lẽ các nhà kinh tế học cần cái gì đó khác nữa cùng với cái đầu lạnh và trái tim ấm của họ: đôi mắt tự phê bình, khả năng nhìn xa hơn mối quan tâm riêng và cách nhìn thế giới quen thuộc của họ. Nghiên cứu lịch sử kinh tế học giúp chúng ta làm được điều này bởi vì thông qua việc tìm hiểu quá trình tư tưởng của các nhà kinh tế học thời trước hình thành từ mối quan tâm và hoàn cảnh riêng của họ, chúng ta có thể hiểu rõ hơn cách mà các ý tưởng của chúng ta khởi sinh. Đó là lý do tại sao việc kết hợp lịch sử với các tư tưởng lại hấp dẫn và cần thiết đến vậy trong việc tạo ra một thế giới mà ở đó sẽ có nhiều người hơn trong số chúng ta có thể sống tốt.

CHƯƠNG 2



NHỮNG CON THIÊN NGA BAY LÊN

Giống như tất cả mọi người, những con người đầu tiên đối mặt với vấn đề kinh tế là sự khan hiếm, mà đối với họ vấn đề là tìm đủ thức ăn. Không có "nền kinh tế" theo nghĩa là một tập hợp các trang trại, xưởng và nhà máy. Những người đầu tiên sống sót trong rừng bằng cách hái các loại quả mọng và săn động vật. Chỉ đến khi các kiểu nền kinh tế phức tạp hơn xuất hiện, chẳng hạn như ở Hy Lạp và La Mã cổ đại, thì người ta mới bắt đầu suy nghĩ về những câu hỏi thuộc về kinh tế học.

Các nhà kinh tế học đầu tiên là các triết gia Hy Lạp, những người đã khởi đầu truyền thống tư tưởng của phương Tây mà kinh tế học là một phần trong đó. Các ý tưởng của họ nảy nở sau hàng nghìn năm con người nỗ lực để tạo ra những nền văn minh đầu tiên. Trước họ khá lâu, con người gieo hạt giống của đời sống kinh tế bằng việc học cách cải tạo thiên nhiên để phục vụ nhu cầu của họ. Ví dụ, khi con người bắt đầu biết dùng lửa, họ có thể tạo ra những thứ mới từ những gì mà họ tìm thấy: họ tạo hình những chiếc nồi từ đất sét và nấu các bữa ăn từ rau quả và thịt động vật. Sau đó, hơn 10.000 năm trước, cuộc cách mạng kinh tế đầu tiên đã bắt đầu: những nhóm người phát minh ra nông nghiệp khi họ phát hiện ra cách trồng cây và thuần hóa động vật.

Nhiều người hơn có thể sống sót trên một vùng đất và họ tập hợp lại với nhau trong các ngôi làng.

Từ những khởi đầu này, những nền văn minh với các nền kinh tế phức tạp xuất hiện ở Lưỡng Hà, địa điểm mà ngày nay là Iraq. Một ý nghĩa quan trọng của khái niệm "phức tạp" ở đây là mọi người không phải tự sản xuất thực phẩm cho mình nữa. Ngày nay, bạn có lẽ có được thức ăn không phải bằng cách tự trồng nó mà bằng cách mua nó từ những người làm thế. Ở Lưỡng Hà có những loại người mới không bao giờ thu hoạch lúa mạch hoặc vắt sữa dê: các vị vua cai trị các thành đô và các thầy tư tế phụ trách các ngôi đền.

Kinh tế có thể trở nên phức tạp là bởi vì mọi người đã trồng cây và chăn nuôi giỏi đến mức mà nông dân có thể sản xuất nhiều hơn mức cần thiết để nuôi sống mình. Sản lượng thặng dư nuôi sống các thầy tư tế và các vị vua. Việc đưa thực phẩm từ tay người trồng đến tay người tiêu thụ cần có tổ chức. Ngày nay, việc đó diễn ra thông qua hoạt động mua và bán bằng tiền, nhưng các xã hội cổ đại đã dựa vào những truyền thống cũ. Nông phẩm được đưa đến các ngôi đền để làm lễ vật cúng tế rồi được các thầy tư tế chia ra. Để tổ chức phân phối thực phẩm, các nền văn minh ban đầu đã phát minh ra chữ viết; một số ví dụ đầu tiên chúng ta có là danh sách các lượt giao nông phẩm của nông dân. Khi các nhà cai trị đã có thể ghi chép, họ có thể lấy một phần nông sản mà người nông dân làm ra (nói cách khác là đánh "thuế" người nông dân), sau đó sử dụng các nguồn lực để đào kênh lấy nước cho cây trồng và xây các lăng mộ để tôn vinh các vị vua.

Vài thế kỷ trước khi Thiên Chúa giáng sinh, các nền văn minh nhân loại đã tồn tại ở Lưỡng Hà, Ai Cập, An Độ và Trung Quốc hàng nghìn năm và những chất liệu cho nền văn minh mới sẽ xuất hiện ở Hy Lạp cũng đã hiện

diện. Ở đó, mọi người bắt đầu suy nghĩ sâu sắc hơn về ý nghĩa của việc là một con người sống trong xã hội. Hesiod, một trong những nhà thơ Hy Lạp đầu tiên, đã tuyên bố điểm khởi đầu của kinh tế: "Các vị thần giữ cho thức ăn của con người tiềm ẩn". Bánh mì không từ trên trời rơi xuống. Để ăn chúng ta phải trồng lúa mì, thu hoạch, xay thành bột và sau đó nướng thành bánh. Con người phải làm việc để sống.

Ông tổ của tất cả các nhà tư tưởng là triết gia Hy Lạp Socrates, mà lời ông chúng ta chỉ biết được thông qua tác phẩm của các học trò của ông. Người ta nói rằng, một đêm ông mơ thấy một con thiên nga dang rộng cánh, vừa bay vừa kêu to. Ngày hôm sau ông gặp Plato, người sau này sẽ trở thành học trò xuất sắc của ông. Socrates nhìn thấy ở Plato con thiên nga trong giấc mơ của mình. Chính người học trò này trở thành một bậc thầy của nhân loại, tư tưởng của ông bay cao và lan tỏa trong nhiều thế kỷ sau.

Plato (428/427-348/347 TCN) hình dung ra một xã hội lý tưởng. Nền kinh tế của nó khác với nền kinh tế mà hiện nay chúng ta đã coi là điều hiển nhiên. Và xã hội mà ông sống trên thực tế lại khác với xã hội của chúng ta. Trước hết là vào thời điểm đó không có mô hình quốc gia theo cách mà chúng ta hiểu ngày nay. Hy Lạp cổ đại là một tập hợp các thành bang như Athens, Sparta và Thebes. Người Hy Lạp gọi thành bang là *polis,* là nguồn gốc của từ "chính trị" (politics) của chúng ta. Bởi vậy, xã hội lý tưởng của Plato là một thành phố thu gọn hơn là một quốc gia lớn. Nó được tổ chức chặt chẽ bởi những nhà cai trị và sẽ có rất ít chỗ cho các thị trường mà thực phẩm và sức lao động được mua bán với một mức giá nào đó. Lấy sức lao động làm ví dụ. Ngày nay chúng ta nghĩ về cách chúng ta sử dụng sức lao động của mình như một sự lựa chọn: có lẽ bạn quyết định trở thành thợ sửa ống nước bởi vì bạn thích sửa chữa đồ đạc và công việc đem lại nguồn thu nhập tốt. Trong nhà nước lý

tưởng của Plato, vị trí của mọi người đều đã được quyết định từ khi họ sinh ra. Plato nói, hầu hết mọi người, kể cả nô lệ, đều làm nghề nông. Họ là tầng lớp thấp nhất, với linh hồn cấu thành từ kim loại đồng. Plato xếp tầng lớp chiến binh có linh hồn cấu thành từ bạc đứng trên nông dân. Ở trên cùng là những người cai trị, một nhóm các "nhà vua - triết gia", những người có linh hồn bằng vàng. Gần Athens, Plato thành lập Học viện nổi tiếng của mình để tạo ra những người đàn ông thông thái thích hợp cho vai trò cai trị phần còn lại của xã hội.

Plato hoàn toàn không tin tưởng vào việc theo đuổi của cải, đến mức trong nhà nước lý tưởng của ông, binh lính và nhà vua sẽ không được phép sở hữu tài sản tư nhân, đề phòng trường hợp vàng bạc và các cung điện khiến họ suy đồi. Thay vào đó, họ sống chung với nhau và chia sẻ mọi thứ, thậm chí là cả con cái của họ, những người sẽ được nuôi dưỡng chung hơn là bởi cha mẹ của họ. Plato đã sợ rằng nếu sự giàu có trở thành quá quan trọng, mọi người sẽ bắt đầu ganh đua tranh giành nó. Cuối cùng, nhà nước sẽ bị cai trị bởi những người giàu có, và người nghèo sẽ ghen tị với họ. Rốt cuộc, mọi người cãi vã và đánh lộn.

Aristotle đã tham gia vào Học viện của Plato, và trở thành con thiên nga bay bổng tiếp theo. Aristotle (384-322 TCN) là người đầu tiên cố gắng tổ chức sắp xếp kiến thức vào các lĩnh vực khác nhau: khoa học, toán học, chính trị v.v. Sự hiếu kỳ của ông trải rộng từ những câu hỏi sâu sắc về logic đến cấu tạo của mang cá. Một số điều ông nói có thể nghe kỳ dị đối với chúng ta, chẳng hạn như lời tuyên bố rằng những người có đôi tai to sẽ thích buôn chuyện, nhưng điều này không có gì đáng ngạc nhiên đối với một người đàn ông cố thâu tóm bằng tư tưởng toàn bộ thế giới quanh mình. Trong nhiều

thế kỷ, các nhà tư tưởng coi ông là triết gia có thẩm quyền tối thượng và ông được biết đến đơn giản là "Nhà Triết học".

Aristotle chỉ trích kế hoạch mà Plato lập ra cho xã hội. Thay vì hình dung ra xã hội lý tưởng, ông nghĩ về những gì đã có hiệu quả, khi tính đến sự không hoàn hảo của con người. Ông tin rằng sẽ không thực tế nếu cấm tài sản tư nhân như Plato đã đề xuất. Đúng là, ông nói, khi mọi người sở hữu của cải, họ ghen tị với tài sản của nhau và xung đột với nhau vì chúng. Tuy nhiên, nếu họ chia sẻ mọi thứ, họ có thể sẽ đấu tranh với nhau nhiều hơn nữa. Tốt hơn là để mọi người sở hữu hàng hóa của họ bởi vì sau đó họ sẽ quản lý chúng tốt hơn và sẽ có ít tranh chấp hơn về việc ai là người đóng góp nhiều nhất vào khối tài sản chung.

Nếu mọi người tạo ra của cải bằng cách sử dụng hạt giống và công cụ mà họ sở hữu, thì làm cách nào để một người nào đó có được đôi giày mới khi họ không làm ra những chiếc giày? Họ nhận được chúng từ một thợ đóng giày bằng cách trao đổi những quả ô liu của họ. Ở đây, Aristotle chiếu một tia sáng vào hạt cơ bản của vũ trụ kinh tế: sự trao đổi một món hàng này lấy một món hàng khác. Ông nói, tiền giúp việc này diễn ra. Nếu không có nó, bạn sẽ phải vác những quả ô liu đi loanh quanh để đổi lấy những đôi giày bạn cần, và bạn sẽ phải đủ may mắn để tình cờ gặp một người nào đó cung cấp giày và cần ô liu. Để dễ dàng hơn, mọi người đồng ý chỉ định một vật thể, thường là bạc hoặc vàng, làm tiền để mua và bán - để trao đổi - những thứ hữu ích. Tiền tạo ra một thanh đo lường giá trị kinh tế - cái gì đó đáng giá bao nhiêu - và cho phép giá trị được truyền từ người này sang người khác. Với tiền, bạn không cần phải tìm một người có thể cho bạn đôi giày ngay bây giờ để đổi lấy những quả ô liu của bạn; bạn có thể bán ô liu của bạn đổi lấy vài đồng tiền xu và ngày hôm sau sử dụng những đồng tiền xu đó để mua một đôi giày. Tiền

xu là những mẩu được tiêu chuẩn hóa và được chỉ định là tiền. Đồng tiền đầu tiên được làm bằng electrum, một hỗn hợp tự nhiên của bạc và vàng, trong thế kỷ 6 trước Công nguyên (TCN) trong vương quốc Lydia, ngày nay là một phần của Thổ Nhĩ Kỳ. Mặc dù vậy, tiền thực sự cất cánh ở Hy Lạp cổ đại. Ngay cả các nhà vô địch Olympic cũng được vinh danh bằng tiền, nhận được 500 drachma mỗi người. Đến thế kỷ 5 TCN đã có gần 100 xưởng đúc tiền xu. Dòng chảy tiền bạc của họ đã giúp giữ cho các bánh xe trao đổi hàng hóa quay vòng.

Aristotle nhận ra rằng một khi mọi người trao đổi hàng hóa bằng cách dùng tiền, có sự khác biệt giữa công dụng của thứ gì đó (ô liu làm thực phẩm) và cái mà nó có thể được dùng để trao đổi (ô liu đổi lấy một cái giá). Ông nói rằng các hộ gia đình trồng, ăn ô liu và bán chúng để kiếm tiền để có thể có được những hàng hóa khác mà họ cần là điều hoàn toàn tự nhiên. Khi các hộ gia đình thấy rằng họ có thể kiếm tiền từ việc bán ô liu, họ có thể bắt đầu trồng chúng hoàn toàn vì lợi nhuận (sự chênh lệch giữa số tiền họ thu được từ việc bán ô liu và chi phí để trồng ô liu). Đây là thương mại: mua và bán hàng hóa để kiếm tiền. Aristotle nghi ngờ điều đó, và nghĩ rằng trao đổi vượt ra ngoài việc thu thập những gì cần thiết cho gia đình là “không tự nhiên”. Bằng cách bán ô liu để tạo ra lợi nhuận, các hộ gia đình kiếm tiền từ sự chi tiêu của người khác. Như chúng ta sẽ thấy vào phần sau của câu chuyện này, với các nhà kinh tế học hiện đại, điều này là khó hiểu bởi vì khi người mua và người bán cạnh tranh với nhau để trao đổi hàng hóa, xã hội sẽ được lợi. Tuy nhiên, trong thời đại của Aristotle, đơn giản là không có nhiều người mua và người bán cạnh tranh, điều mà dường như quá đỗi bình thường với chúng ta ngày hôm nay.

Aristotle chỉ ra rằng của cải đến từ các hoạt động kinh tế "tự nhiên" có một giới hạn bởi vì một khi có đủ để đáp ứng nhu cầu của gia đình thì sẽ không còn nhu cầu nữa. Mặt khác, không có giới hạn cho sự tích lũy của cải không tự nhiên. Bạn có thể tiếp tục bán nhiều ô liu hơn và tìm đủ loại đồ mới để bán. Điều gì ngăn cản bạn tích lũy của cải cao tới trời? Hoàn toàn không có gì cả - ngoại trừ sự mạo hiểm đối với trí tuệ và đức hạnh của bạn. Aristotle nói, "Loại tính cách xuất phát từ sự giàu có là tính cách của một kẻ ngốc lắm tiền nhiều của".

Có một điều tồi tệ hơn việc trồng ô liu để tạo ra một đồng tiền ngày càng nhiều thêm, đó là sử dụng tiền để kiếm thêm tiền. Cũng giống như công dụng tự nhiên của ô liu là để ăn (hoặc để trao đổi lấy thứ gì đó mà hộ gia đình cần), thì công dụng tự nhiên của tiền là trong vai một phương tiện để trao đổi. Kiếm tiền bằng cách cho ai đó vay vốn để đổi lấy một mức giá (đổi lấy "lãi suất") có lẽ là hoạt động kinh tế phi tự nhiên nhất; như chúng ta sẽ thấy trong chương tiếp theo, sự công kích của Aristotle đối với việc cho vay tiền đã ảnh hưởng đến tư duy kinh tế trong nhiều thế kỷ tiếp theo. Như vậy, đối với Aristotle, rõ ràng là đức hạnh chỉ có ở những người nông dân trung thực, chứ không phải là các chủ ngân hàng khôn ngoan.

Trong khi Plato và Aristotle viết, Hy Lạp dần xa rời tầm nhìn của họ cho nền kinh tế. Các thành bang đang trong tình trạng khủng hoảng. Athens và Sparta đã tham gia một cuộc chiến dài. Mô hình kinh tế của các nhà triết học là cách bám víu vào vinh quang quá khứ. Giải pháp của Plato là một nhà nước có kỷ luật, giải pháp của Aristotle là một hướng dẫn thiết thực để cứu xã hội khỏi quá nhiều hoạt động thương mại. Tâm trí người Hy Lạp dành khá nhiều cho tiền bạc, ngay cả khi Aristotle và Plato lên án tình yêu đối với tiền bạc. Người ta nói rằng một nhà cai trị Sparta làm nản chí người ta kiếm tiền

bằng cách cho đúc tiền tệ của thành phố dưới dạng các thanh sắt nặng đến nỗi chúng phải cần bò kéo đi. Nhưng trên khắp phần lớn thế giới Hy Lạp, thương mại đã trở nên thịnh vượng. Các thành bang dầu ô liu, ngũ cốc và nhiều hàng hóa khác trên khắp vùng biển Địa Trung Hải. Sau Aristotle và Plato, dòng chảy trao đổi mậu dịch vẫn mở rộng, dẫn tới sự trỗi dậy của người học trò nổi tiếng nhất của Aristotle, Alexander Đại đế, người có quân đội càn quét khắp thế giới Địa Trung Hải và xa hơn nữa, truyền bá văn hóa Hy Lạp trong một đế chế mới rộng lớn.

Giống như tất cả các đế quốc, nền văn minh Hy Lạp vĩ đại và nền văn minh của người La Mã theo sau đó cuối cùng cũng lụi tàn, và các nhà tư tưởng mới nổi lên. Sau sự sụp đổ của Đế chế La Mã trong thế kỷ 5 sau Công nguyên, tư duy kinh tế đã được tiếp tục phát triển bởi các thầy tu Ki tô giáo ở khắp châu Âu, những người hăng say học tập trong các tu viện hẻo lánh của họ.

CHƯƠNG 3



NỀN KINH TẾ CỦA CHÚA

Theo Kinh Thánh, mọi người phải làm việc để sinh tồn vì đó là hậu quả của tội lỗi mà họ gây ra. Khi họ ở trong Vườn Địa đàng, cuộc sống thật dễ dàng cho Adam và Eve. Họ uống nước từ một con sông và ăn trái cây. Họ ngồi thảnh thơi cả ngày và không phải làm gì nhiều. Nhưng một ngày nọ, họ không vâng lời Chúa và Người đã đưa họ ra khỏi vườn - và từ một cuộc sống sung túc, họ rơi vào một cuộc sống đầy khó khăn. Chúa nói với Adam, "Ngươi sẽ ăn thức ăn của ngươi, bằng công sức mồ hôi của mình". Từ đó, mọi người phải làm việc để sinh tồn. Tuy nhiên, Jesus cảnh báo rằng khi làm việc, người ta có nguy cơ phạm tội lỗi có thể khiến họ bị cấm đặt chân vào thiên đàng. Họ có thể chỉ quan tâm đến việc làm giàu. Họ có thể ghen tị với của cải của người khác. Rốt cuộc họ có thể yêu thích quần áo, đồ trang sức và tiền bạc hơn cả Chúa.

Vào những năm đầu và cuối đêm trường trung cổ, xuất hiện hai nhà tư tưởng theo Ki tô giáo, những trí tuệ vĩ đại trong thời đại của họ. Họ suy nghĩ trường kỳ và sâu sắc về ý nghĩa lời dạy của Chúa Ki tô. Nó nói gì về cách những người theo Ki tô giáo nên tham gia vào nền kinh tế như thế nào?

Những năm đầu thời kỳ trung cổ là Thánh Augustine thành Hippo (354-430), một giảng sư trẻ năng động đã trưởng thành và trở thành một vị thánh nhân thông thái. Cuối thời kỳ trung cổ là Thánh Thomas Aquinas (1224/25-1274), một thầy tu người Ý sống trong thời kỳ nền văn minh thương mại mới nổi lên ở Ý. Các tác phẩm của ông đã hướng dẫn cho những người theo Ki tô giáo về cách sống trong xã hội đang thay đổi này.

Augustine được sinh ra trong Đế quốc La Mã đang hấp hối nên một chân ông vẫn còn đặt trong thế giới cổ đại, chân còn lại bước vào thế giới trung cổ đang manh nha hình thành. Sau những chuyến đi lang thang và tự vấn lương tâm dài đằng đẵng, ông đã cải đạo sang Ki tô giáo. Người Hy Lạp đã nghĩ về xã hội và nền kinh tế tại các thành bang của các vị vua, các nhà nước nhỏ với những người cai trị khôn ngoan. Augustine đã biến nó thành Thành phố của Chúa, ở trên cùng là vị trí của Chúa Ki tô, vị cứu tinh của nhân loại. Thành phố của Chúa được cai quản bởi luật pháp của con người và luật pháp của Chúa. Đó là bởi vì mọi người phải tham gia vào hoạt động bình thường hằng ngày là việc kiếm tiền. Sự giàu có là một món quà mà Chúa ban cho những người đầy tội lỗi cần nó để tồn tại. Cuộc sống tốt đẹp nhất có được bằng cách từ bỏ tài sản sở hữu, mà một số người theo Ki tô giáo đã thực hiện bằng cách sống không tiền như ẩn sĩ hoặc trong cộng đồng của các thầy tu. Nhưng trong một thế giới không hoàn hảo, mọi người phải sở hữu tài sản, và điều quan trọng là phải không yêu tài sản của mình và hiểu rằng chúng đơn giản là phương tiện để sống một cuộc sống tốt đẹp và thánh thiện.

Ý tưởng của Augustine đã giúp định hình xã hội trung cổ thay thế cho xã hội của người La Mã. Người La Mã đã tạo ra một đế chế rộng lớn. Thành phố của họ là những kỳ quan của sự tinh tế thanh lịch và kỹ thuật. Riêng Rome có 1.000 phòng tắm công cộng được cấp nước bằng máng nước. Sau khi

Augustine qua đời, đế chế ấy bị lật đổ bởi quân xâm lược, và trong vài thế kỷ tiếp theo, thương mại sụp đổ. Các cộng đồng thu hẹp lại, tự trồng thực phẩm thay vì mua và bán chúng. Các thị trấn co rút lại và cầu đường của người La Mã đổ nát. Từ một đế chế đồng nhất, một sự chắp vá lộn xộn những người cai trị địa phương xuất hiện. Sợi chỉ chung là đức tin Ki tô giáo mới và giáo lý của những người như Augustine.

Một phần khác của xã hội thời trung cổ là một hệ thống kinh tế được gọi là chế độ phong kiến. Những người cai trị cần các chiến binh để ngăn chặn các đoàn quân xâm lược cưỡi ngựa. Thật là tốn kém để duy trì lực lượng chiến binh, do đó, các vị vua đã ban cho họ đất để đổi lấy lòng trung thành của họ. Các chiến binh hứa sẽ chiến đấu cho nhà vua khi ông cần họ. Từ đây, toàn bộ hệ thống sản xuất được phát triển không dựa trên tiền bạc, mà dựa trên những lời hứa được thực hiện giữa những người cai trị và kẻ bị trị. Nền kinh tế của Chúa trên thế gian được sắp xếp như một "chuỗi sinh linh". Đây là quan điểm thời trung cổ rằng vũ trụ được tổ chức theo một thứ bậc đẳng cấp nghiêm ngặt. Ở trên cùng là Chúa và Chúa Ki tô; đại diện của Người trên Trái đất đầu tiên là giáo hoàng và sau đó là các vị vua đã giao đất cho các lãnh chúa vĩ đại, và ở dưới đáy là những nông dân làm việc trên mảnh đất ấy. Nông dân sẽ giao sản phẩm thu hoạch cho vị lãnh chúa, giữ lại một phần cho chính họ. Nền kinh tế bị chi phối bởi tôn giáo hơn là bởi lợi nhuận và giá cả như trong xã hội ngày nay; những người có uy quyền trong xã hội trung cổ là những người như Augustine và những người đi sau ông, các thầy tu và các nhà thuyết giáo có học thức.

Thomas Aquinas là một trong số họ. Ông được sinh ra trong một gia đình giàu có, nhưng tới tuổi thanh niên ông gia nhập dòng tu Đa Minh, một cộng đồng các tu sĩ sống không có tiền bạc hay tài sản. Cha mẹ ông ghét điều này

và cho bắt cóc ông rồi nhốt vào một trong những lâu đài của họ. Họ thậm chí còn đưa một cô gái bán hoa vào trong phòng của ông để cố gắng làm cho ông quên đi ý định trở thành thầy tu, nhưng ông đã từ chối khuất phục trước cám dỗ. Thay vào đó, ông cầu nguyện và viết sách về các phương pháp logic. Cuối cùng thì cha mẹ ông đã phải bỏ cuộc và thả ông ra, và ông chuyển đến Paris, nơi ông tiếp tục hành trình tôn giáo và tri thức của mình.

Aquinas hình dung chuỗi sinh linh giống như tổ ong, với vai trò của các con ong được Chúa ban cho: một số con thu thập mật ong, một số con xây dựng tường của tổ ong, những con khác phục vụ ong chúa. Nền kinh tế của con người cũng giống như thế. Một số người cày cuốc ruộng đất, một số người cầu nguyện và những người khác chiến đấu cho nhà vua. Điều quan trọng là không tham lam và không ghen tị với tiền của người khác.

Đúng như Augustine đã nhận ra, trong một thế giới tội lỗi, người ta cần sở hữu đồ đạc để kiếm sống cho bản thân và gia đình của họ. Aquinas nói, không có vấn đề gì khi bán thứ gì đó để kiếm lợi nhuận miễn là những đồng tiền đó được sử dụng với mục đích tốt; nếu ai đó có nhiều tiền hơn mức họ cần thì họ phải trao một chút tiền cho người nghèo. Giả sử ai đó kiếm sống bằng cách bán thịt. Câu hỏi mà Aquinas đã cố gắng trả lời là "mức giá công bằng" cho thịt là gì? Số tiền công bằng, đúng đắn về mặt đạo đức để đòi các khách hàng là mức nào? Aquinas nói rằng đó không phải là mức giá cao nhất mà người bán có thể nhận được, có lẽ bằng cách nói dối về chất lượng thịt. Gian dối là một mối lo thường trực trong thời trung cổ: một người Anh phàn nàn rằng những người bán thịt ở London đã phải bôi máu vào mắt những con cừu thối rữa để làm cho chúng trông còn tươi. Aquinas nói rằng một mức giá thỏa thuận trong điều kiện như vậy sẽ là bất công; một mức giá công

bằng là mức được tính bình thường trong một cộng đồng mà ở đó không có bất kỳ thủ đoạn hay người bán quyền lực nào thống lĩnh về thương mại.

Giống như các nhà tư tưởng đi trước, Aquinas tin rằng tội lỗi tồi tệ nhất trong kinh tế là “cho vay nặng lãi”: việc cho vay tiền đổi lấy một mức giá (nói cách khác, với một mức lãi suất). Việc cho vay nặng lãi bị kết án bởi nhà thờ thời trung cổ. Các linh mục mà lại chôn cất những người cho vay nặng lãi trong thánh địa có thể bị trục xuất khỏi nhà thờ, và những người cho vay nặng lãi sẽ bị đày xuống địa ngục cùng với những kẻ trộm cắp và giết người. Một nhà thuyết giáo kể câu chuyện của một người cho vay tiền, người này yêu cầu được chôn cất cùng với kho báu của mình. Sau khi ông ta qua đời, người vợ đào mộ ông ta lên để lấy tiền. Bà ta thấy những con quỷ đang nhét tiền xu - giờ đã biến thành những viên than rực cháy - xuống cổ họng của chồng mình.

Các nhà thờ thời trung cổ nói rằng việc cho vay tiền lấy lãi là ăn cắp vì tiền “không thể đẻ ra tiền”: nó vô sinh, và vì vậy không thể tạo ra bản sao của nó được. Có để nó thành một đống thì nó cũng không sinh sản giống như một đàn cừu được. Nếu bạn lấy hai mươi lăm đồng xu từ một người đàn ông bạn cho vay hai mươi hai xu, bạn đã lấy lại quá ba đồng xu. Ba đồng xu đúng ra thuộc về người đàn ông đó. Aquinas, giống như các nhà tu tưởng Hy Lạp cổ đại, nói rằng công dụng thích hợp của tiền là để mua và bán. Thật là sai trái khi cố gắng làm cho tiền sinh sản thông qua mánh lới tính lãi lên nó để số tiền họ nợ bạn trở nên lớn hơn. Khi tiền được sử dụng để mua và bán mọi thứ, việc mua và bán “tận dụng” tiền. Cũng giống như khi bạn sử dụng bánh mì vào mục đích ăn uống - bạn tận dụng bánh mì. (Nó khác với một ngôi nhà bởi vì bạn có thể sống trong một ngôi nhà mà không sử dụng hết nó.) Thật là sai trái khi bắt ai đó trả tiền bánh mì và trả tiền cho việc sử dụng bánh mì.

Điều đó khiến họ phải trả tiền hai lần. Cũng giống như thật sai trái khi bắt ai đó trả lại số tiền bạn cho vay và bắt họ phải trả lãi cho bạn. Thậm chí tệ hơn, cho vay nặng lãi là một tội lỗi không bao giờ dừng lại. Ít nhất những kẻ giết người ngừng giết người khi chúng đang ngủ. Tội lỗi của những người cho vay tiền cứ thế tiếp diễn kể cả khi họ nằm trên giường vì các khoản nợ cứ lớn lên mãi.

Aquinas viết những điều này vào thời điểm châu Âu tái khám phá mậu dịch và thương mại. Một vài thế kỷ trước khi ông được sinh ra, dân số bắt đầu tăng và các thị trấn hồi sinh. Các sáng chế như lưỡi cày hạng nặng và các loại yên cương ngựa mới đã giúp nông dân khai thác được nhiều hơn từ đất đai. Cối xay nước bắt đầu được sử dụng tại các con sông, cung cấp năng lượng cho các cối xay nghiền ngô. Các cộng đồng đã phá vỡ sự cô lập của họ và bắt đầu giao dịch với nhau, và một lần nữa tiền đã giúp kích thích việc mua bán hàng hóa.

Tại các thành phố lớn là Venice và Florence, chuỗi sinh linh thời trung cổ bị kéo căng ra bởi những loại người mới: những thương nhân mua và bán hàng hóa vì lợi nhuận và các chủ ngân hàng quay vòng tiền. Không còn là xã hội được hợp thành chỉ bởi giới tăng lữ, những người nông dân và những người ra trận. Các cư dân thành thị đã nhen lên đám than hồng sắp tắt của thương mại và giờ thì nó bùng cháy. Các tàu chở thủy tinh và len đến châu Á mang về lụa, gia vị và đá quý. Venice đã tạo ra đế chế thương mại đầu tiên kể từ thời cổ đại.

Khi mậu dịch phát triển mạnh, tài chính cũng vậy. Tại Venice và Genoa, các thương gia đã cất giữ tiền của họ trong hầm an toàn của những người đổi tiền. Sau đó, thương nhân có thể giải quyết các khoản nợ bằng cách cho người đổi tiền chuyển tiền giữa các tài khoản của họ. Họ cũng nhận được

khoản vay từ những người đổi tiền. Bằng cách này, những người đổi tiền đã biến mình thành những chủ ngân hàng đầu tiên - nhưng cũng thành những người cho vay tội lỗi. Một sự phát triển khác là giúp giải quyết các rủi ro liên quan đến việc gửi hàng hóa đắt tiền qua các vùng biển nguy hiểm. Giới thương nhân phát triển bảo hiểm: trả cho ai đó một số tiền để đổi lấy lời hứa rằng họ sẽ bồi thường cho bạn những tổn thất do vận rủi gây ra, chẳng hạn việc như con tàu của bạn bị chìm vì gặp bão.

Các thị trấn ồn ào náo nhiệt đã làm suy yếu chế độ phong kiến vì nông dân rời bỏ đồng ruộng và chuyển đến các thành phố để kiếm tiền. Sự ồn ào này cũng bắt đầu át đi những lời rao giảng truyền thống của nhà thờ. Vị thánh đỡ đầu của Milan là Ambrose, người đã yêu cầu phải xử tử những người cho vay tiền, nhưng điều đó chẳng làm được gì nhiều để ngăn cản người dân thành phố Milan trở nên giàu có bằng cách cho vay tiền. Đời sống kinh tế được điều phối nhiều hơn bởi tiền bạc và lợi nhuận, ít hơn bởi truyền thống. Ngay cả các thầy tu cũng bắt đầu thấy rằng việc cho vay tiền là cần thiết cho nền kinh tế và điều đó sẽ không xảy ra trừ phi người cho vay được trả tiền để làm vậy. Aquinas nói rằng, trên thực tế, lãi suất trên các khoản vay đôi khi có thể được chấp nhận. Người cho vay không làm gì sai trái khi tính phí khoản vay để bù đắp cho lợi nhuận họ đã từ bỏ khi họ cho vay tiền của mình. Dần dần, các giáo sĩ cũng nhận ra rằng có một sự khác biệt giữa cho vay nặng lãi - lãi suất cao làm người vay khốn đốn - và mức lãi suất hợp lý cần thiết cho các ngân hàng làm việc.

Vào đầu thế kỷ 11, giáo hoàng nói rằng các thương nhân không bao giờ có thể lên thiên đàng. Vào cuối thế kỷ sau, giáo hoàng đã phong thánh cho một thương gia tên là Homobonus. Ý tưởng cho rằng để có thể gần Chúa thì bạn phải nghèo khổ bắt đầu mất dần ảnh hưởng. Chúa Jesus nói với các môn đệ

rằng họ không thể phụng sự cả Chúa lẫn tiền bạc, nhưng vào thời đại của Aquinas, các thương nhân tin rằng họ có thể. Năm 1253, một công ty Ý mở đầu các tài liệu viết tay của mình với dòng chữ “Nhân danh Chúa và lợi nhuận”. Nền kinh tế của Chúa đang hợp nhất với thế giới thương mại mới.

CHƯƠNG 4



ĐI TÌM VÀNG

Mùa xuân năm 1581, thương nhân kiêm nhà thám hiểm người Anh Francis Drake đã tổ chức một bữa tiệc trên con tàu của mình, tàu *Hươu Hung Vàng* (Golden Hind). Con tàu đã đưa Drake và thủy thủ đoàn của ông đi khắp thế giới và sống sót sau một chuyến đi nguy hiểm kéo dài ba năm. Lúc này, khi được neo đậu trên sông Thames, con tàu đã được cọ rửa và trang trí với các biểu ngữ để chuẩn bị cho sự xuất hiện của khách mời danh dự và người bảo trợ của Drake, Nữ hoàng Elizabeth đệ Nhất. Ngay sau khi nữ hoàng bước lên tàu, bà ra lệnh cho Drake quỳ xuống trước mặt bà. Một cận thần đặt một thanh kiếm mạ vàng lên lần lượt hai bên vai ông, biến Francis Drake thường dân - người sinh ra trong nghèo khó và được nuôi lớn bởi cướp biển - thành Ngài Francis, qua đó đảm bảo vị thế của ông như một biểu tượng của sự hùng mạnh về quân sự của nước Anh trên biển.

Elizabeth đã cử Drake đi thám hiểm, cùng lúc hướng ông ta đến việc tìm cách trả thù kẻ thù của bà là Vua Philip của Tây Ban Nha. Drake tinh quái đã làm hết sức mình, tấn công các tàu Tây Ban Nha trên toàn cầu. Ông trở về nhà với một kho chiến lợi phẩm khổng lồ bao gồm vàng, bạc và ngọc trai - hiện đang được hoàng gia Anh cất giữ và bảo vệ tại Tháp London.

Vào thời điểm đó, các vị quốc vương của châu Âu đã tạo ra các quốc gia hiện đại từ những vùng đất chắp vá thời trung cổ dưới sự kiểm soát của các hoàng thân và công tước. Các quốc gia cạnh tranh với nhau để trở thành kẻ mạnh nhất. Tây Ban Nha là cường quốc hàng đầu của châu Âu và giờ đây người Hà Lan cùng người Anh đang bám theo sát nút. Cũng vào thời điểm đó, các thương nhân như Drake đã đạt được sức mạnh và tầm ảnh hưởng lớn hơn bao giờ hết. Các thương nhân giúp làm giàu thêm vương quốc của họ, và các vị vua trả tiền cho chuyến đi của các thương nhân. Hành động phong tước hiệp sĩ cho Drake trên boong tàu của Nữ hoàng Elizabeth tượng trưng cho liên minh giữa tầng lớp cai trị và giới thương nhân.

Liên minh này được gọi là "chủ nghĩa trọng thương" ("mercantilism", bắt nguồn từ tiếng Latinh để gọi thương nhân). Nó xuất hiện khi các nhà tư tưởng bắt đầu quay lưng lại với tôn giáo trung cổ để đi theo hướng lý luận và khoa học. Trong thời gian trước đó, các tác giả viết về các vấn đề kinh tế là các thầy tu khá xa rời nhịp sống thương mại hối hả, nhưng giờ đây các nhà kinh tế mới xuất hiện lại ít quan tâm đến tôn giáo hơn. Họ là những người thực tế, thường là thương nhân hay quan chức hoàng gia, viết về cách các vị vua và nữ hoàng có thể dùng để quản lý tốt nhất sự giàu có của các quốc gia của họ. Một trong số họ là thương nhân có tên Gerard de Malynes (khoảng 1586-1641) người mà Drake từng bán cho ngọc trai cướp được trong một trận chiến với người Tây Ban Nha. Nổi tiếng nhất là Thomas Mun (1571-1641), người Anh, bắt đầu sự nghiệp buôn bán khắp Địa Trung Hải từ khi còn là một thanh niên. Một lần, ở gần Corfu, ông bị người Tây Ban Nha bắt giữ và cộng sự của ông sợ rằng ông sẽ bị trói vào cọc thiêu sống. May mắn là họ xoay xở để ông được thả và Mun tiếp tục sự nghiệp để rồi trở thành một người giàu có, có tầm ảnh hưởng lớn.

Những người theo chủ nghĩa trọng thương đã theo đuổi một mớ niềm tin hỗn độn hơn là một lý thuyết kinh tế được phát triển đầy đủ. Các nhà kinh tế học ngày nay thường chế giễu họ vì không hiểu những chân lý về kinh tế cơ bản nhất. Ví dụ, bạn thực sự có ý gì khi nói rằng một quốc gia là giàu có? Một phiên bản cơ bản của chủ nghĩa trọng thương nói rằng sự giàu có là vàng bạc, vì vậy một đất nước giàu có là một nước có rất nhiều vàng bạc. Lời chỉ trích ở đây là những người theo chủ nghĩa trọng thương đã phạm phải "lỗi ngụy biện Midas". Trong truyền thuyết Hy Lạp, thần Dionysus đã ban cho vua Midas một điều ước. Midas xin rằng mọi thứ ông ta chạm vào sẽ chuyển thành vàng; khi ông ta cố gắng ăn, thức ăn của ông ta quả thực đã trở thành vàng, và cơn đói ập đến. Câu chuyện kể trên nói với chúng ta rằng thật ngu xuẩn khi nhìn thấy sự giàu có trong những hạt vàng long lanh thay vì trong ổ bánh mì và thịt. Cuối cùng bạn có thể sẽ chết đói, hoặc như Smaug, con rồng trong tác phẩm *The Hobbit* (Người Hobbit) của J.R.R. Tolkien, lóa mắt khi ngồi trên một đống vàng, chẳng làm gì cả ngày ngoại trừ đếm tiền xu và phun lửa vào đám thợ săn kho báu.

Mặc dù vậy, trong nhiều thế kỷ, các nhà thám hiểm đã tìm kiếm vàng và các vua cố gắng lấp đầy kho vàng của họ. Các nhà thám hiểm đầu tiên của châu Âu, trước Drake một thế kỷ, là người Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha, và một trong số họ, Hernán Cortés, biết một hai điều về sự hấp dẫn của vàng khi ông nói, "Người Tây Ban Nha chúng ta bị mắc một chứng bệnh ở tâm hồn mà chỉ vàng mới có thể chữa khỏi được". Họ mở cửa châu Âu đón một cơn lũ vàng từ cuối những năm 1400 khi các nhà thám hiểm của họ đi tàu qua Đại Tây Dương và phát hiện ra Tân Thế giới châu Mỹ. Ở đó họ tìm thấy những nền văn minh cổ xưa đầy vàng và bạc. Các nhà thám hiểm tấn công các thành phố, giết hại cư dân và mang kho báu trở lại Tây Ban Nha. Họ cai trị các vùng

đất mới để giữ cho vàng chảy vào nước họ. Tây Ban Nha đã thu về cả núi của cải và trở thành quốc gia hùng mạnh nhất ở châu Âu. Đối với người Anh, Tây Ban Nha đã trở thành một cái gì đó giống như con rồng Smaug: một kẻ tích trữ của cải hung tợn, với một lớp da có vẻ là không thể xuyên thủng nhưng vẫn có những điểm yếu có thể bị tấn công. Những người như Drake đã kiếm sống bằng cách cố gắng xuyên thủng lớp da của Tây Ban Nha. Cuối cùng việc đó đã trở thành chiến tranh toàn diện.

Các nhà kinh tế học hiện đại chỉ trích những người theo chủ nghĩa trọng thương là bị ám ảnh bởi vàng thay vì hàng hóa mà chúng ta cần để sống. Ngày nay chúng ta đo lường mức độ giàu có của một quốc gia bằng lượng thực phẩm, quần áo và các hàng hóa khác mà các doanh nghiệp của họ sản xuất ra. Chúng ta không còn dùng vàng để trả cho các thứ. Thay vào đó, chúng ta sử dụng "tiền giấy": tờ bảng Anh và tờ đô la mà bản thân chúng là vô giá trị. Tiền xu của chúng ta cũng được làm bằng kim loại rẻ có giá thấp hơn nhiều so với giá trị thực của đồng tiền. Tiền giấy và tiền xu có giá trị đơn giản là bởi vì tất cả chúng ta đều đồng ý rằng chúng có giá trị mà thôi. Nhưng trong thời đại của những người theo chủ nghĩa trọng thương thì vàng là phương tiện duy nhất mua được hàng hóa, và khi thương mại mở rộng, có thêm nhiều thứ hữu ích mà mọi người cần, dù là thực phẩm, đất đai hay sức lao động, phải được trả bằng vàng. Ngày nay các chính phủ có thể tạo ra tiền bằng cách in thêm tiền; trước kia, các vị vua và nữ hoàng phải tìm vàng thật để chi trả cho quân đội và xây các pháo đài cần thiết để bảo vệ biên giới của họ. Vì vậy, trong tình yêu của những người theo chủ nghĩa trọng thương đối với vàng, họ không lạc lối như đôi khi người ta vẫn nói. Các ý tưởng kinh tế liên quan mật thiết đến hoàn cảnh mà xã hội tồn tại, và từ xa xưa những

hoàn cảnh đó hoàn toàn khác với hoàn cảnh của chúng ta - điều mà chúng ta dễ quên khi nhìn lại quá khứ.

Malynes đã viết một cuốn sách mang tên *Luận thuyết về ảnh hưởng nguy hại của Khối thịnh vượng chung Anh* (A Treatise of the Canker of England's Commonwealth) đi theo phương châm của những người theo chủ nghĩa trọng thương cho rằng đất nước cần một trữ lượng vàng lành mạnh. Đối với Malynes, căn bệnh của nền kinh tế Anh ("ảnh hưởng nguy hại" của nó) là mua quá nhiều hàng hóa nước ngoài mà số lượng hàng hóa Anh bán cho người nước ngoài lại quá ít ỏi. Người dân ở Anh mua rượu từ những người làm rượu vang ở Pháp và trả bằng vàng; họ kiếm được vàng khi họ bán len của họ cho người Pháp. Khi Anh mua nhiều hàng hóa nước ngoài và không bán nhiều hàng hóa của chính mình cho người nước ngoài, trữ lượng vàng của quốc gia hao hụt đi. Phương thuốc chữa trị của Malynes là đặt ra những hạn chế đối với dòng chảy vàng ra nước ngoài để bảo tồn trữ lượng vàng của quốc gia. Đó là những chính sách chung vào thời điểm đó; một số chính phủ, giống như chính phủ Tây Ban Nha, quy định hình phạt cho việc đem vàng và bạc ra khỏi đất nước là cái chết.

Nhưng trong cuốn sách nổi tiếng nhất của ông, *Kho báu của nước Anh từ ngoại thương* (England's Treasure by Foreign Trade), Mun nói rằng cách tốt nhất để nước Anh có được vàng không phải là cách hạn chế kim loại quý này chảy ra ngoài, càng không phải bằng cách lấy cắp vàng từ tàu nước ngoài của Drake, mà là bằng cách bán cho người nước ngoài càng nhiều hàng hóa càng tốt. Các nước làm tốt điều này khi họ làm ra được nhiều hàng hóa. Mục đích là để đạt được một "cán cân thương mại" dư thừa, trong đó giá trị xuất khẩu (hàng hóa đi ra) vượt quá mức nhập khẩu (hàng hóa đi vào). Từ thế kỷ 16, với những con tàu chắc chắn hơn, nhanh hơn, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Anh,

Hà Lan và Pháp đã cạnh tranh để thống trị về ngoại thương nhằm cải thiện cán cân thương mại của họ. Hàng thủ công của họ đi qua các tuyến mới, vận chuyển đường, vải và vàng trên Đại Tây Dương, và bắt hàng triệu người châu Phi để bán làm nô lệ cho các chủ đồn điền ở châu Mỹ.

Chính phủ đã thực hiện các bước, được hỗ trợ bởi những người theo chủ nghĩa trọng thương, để khuyến khích xuất khẩu và ngăn cản nhập khẩu. Hàng hóa nhập khẩu phải chịu thuế, làm cho chúng đắt hơn, điều đó khiến người ta mua thêm hàng hóa sản xuất tại địa phương. Cũng có những luật "điều chỉnh chi tiêu cá nhân", cấm các sản phẩm đắt tiền (xa xỉ). Ở nước Anh, những người khoe khoang có thể bị gông lại vì mặc lụa và xa tanh; nhiều thứ xa xỉ bất hợp pháp là hàng nhập khẩu từ nước ngoài.

Khi các nhà thám hiểm và quân đội chinh phục được các vùng đất mới, những người cai trị đã trao cho các thương nhân quyền buôn bán với các vùng lãnh thổ đó. Những chuyến đi biển rất nguy hiểm, vì vậy không cá nhân nào muốn tài trợ cho những chuyến đi đó một mình. Những người cai trị cho phép các thương nhân thành lập các công ty đặc biệt, trong đó một nhóm các nhà đầu tư đóng góp tiền và mỗi người nhận được một phần lợi nhuận. Các công ty dẫn đầu cuộc xâm nhập vào các vùng đất hải ngoại, kiếm được sự giàu có và danh tiếng cho chính bản thân họ và những người cai trị của họ. Công ty Đông Ấn Anh, được thành lập năm 1600, mà trong đó Mun là một thành viên, là một trong số những công ty đó. Công ty này trở thành một tổ chức quyền lực và giúp Anh thiết lập một đế chế ở Ấn Độ.

Bằng cách ngăn họ không nhập khẩu hàng hóa và giúp họ xuất khẩu hàng hóa của chính mình, chính phủ đã giúp các thương nhân trở nên giàu có. Các cây bút theo chủ nghĩa trọng thương cho rằng những gì tốt cho các thương nhân là tốt cho đất nước. Ở đây, chúng ta thấy các ý tưởng kinh tế đôi

khi dẫn đến việc một số nhóm nhất định trong xã hội có lợi như thế nào. Bằng cách hạn chế nhập khẩu, chủ nghĩa trọng thương ưu tiên cho thương nhân hơn công nhân. Khi hàng nhập khẩu bị đánh thuế, các doanh nghiệp của đất nước kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng những người bình thường sẽ phải trả thêm tiền cho thực phẩm và quần áo mà họ cần. Đây là một lý do khác khiến các nhà tư tưởng sau này nghĩ rằng những người theo chủ nghĩa trọng thương đã sai lầm. Trong một vài chương nữa, chúng ta sẽ gặp Adam Smith, người thường được coi là cha đẻ của kinh tế học hiện đại. Ông đã nghĩ rằng nhiệm vụ của các nhà kinh tế học là phát hiện ra những định luật khách quan về cách mà nền kinh tế hoạt động và ông nói rằng những người theo chủ nghĩa trọng thương không làm được điều này bởi vì họ chủ yếu lập luận vì lợi ích riêng của họ. Smith nói, điều tốt cho các thương nhân không phải lúc nào cũng tốt cho đất nước.

Những người theo chủ nghĩa trọng thương đã nghĩ rằng nhập khẩu là xấu, mặc dù các nhà kinh tế học ngày nay nghĩ rằng điều đó là vô lý. Vào thời kỳ đó, quan điểm là nếu Anh bán đinh cho người Hà Lan thì lợi ích của nước Anh là sự mất mát của Hà Lan (số vàng dùng để mua đinh). Nhưng nhập khẩu không phải là xấu nếu những gì người Hà Lan cần là đinh của người Anh - hoặc trứng cá muối của Nga và phô mai của Pháp. Thông thường, nhập khẩu là rất cần thiết cho sự tiến bộ kinh tế, ví dụ như nếu đinh nước ngoài bền cứng được sử dụng để đóng các toa xe cần thiết để vận chuyển thực phẩm từ nông thôn đến các thị trấn. Vì vậy, nếu Anh bán đinh cho Hà Lan thì cả Anh và Hà Lan đều thu được lợi ích: Anh kiếm tiền và Hà Lan có được những chiếc đinh rẻ tiền có chất lượng tốt.

Smith tấn công chủ nghĩa trọng thương vào cuối thế kỷ 18. Đồng thời chủ nghĩa trọng thương cũng phải chịu thêm một đòn nữa khi các thuộc địa ở

châu Mỹ của Anh tan rã. Sự kiểm soát của Anh đối với các thuộc địa đã cho các thương nhân Anh một thị trường được bảo đảm để bán hàng hóa của họ, nhưng điều này đã kết thúc khi các thuộc địa nổi dậy chống lại sự cai trị của Anh và tuyên bố độc lập.

Các nhà tư tưởng như Mun đứng giữa hai thời kỳ. Ở một đầu là thời kỳ trung cổ, trong đó đời sống kinh tế mang tính địa phương và được định hình bởi tôn giáo và quan hệ cá nhân hơn là bằng tiền. Ở đầu còn lại là sự ra đời của thời đại công nghiệp, trong đó tiền là thứ cai trị và đời sống kinh tế mở rộng trên khắp các khu vực và lan ra toàn cầu. Những người theo chủ nghĩa trọng thương đã kết nối hai thời kỳ này. Họ là một trong những người đầu tiên nhấn mạnh mối quan ngại về tài nguyên và tiền bạc hơn là mối quan tâm về đạo đức, điều này đánh dấu cho nhiều suy nghĩ về kinh tế sau họ. Họ không lo lắng liệu việc theo đuổi sự giàu có có được cho phép bởi các lời dạy trong Kinh Thánh hay không. Với họ, tiền là vị thần mới. Khi những con người của thương mại trở nên quyền lực hơn, những người khác thương tiếc sự qua đời của những lối sống cũ mà trong đó những gì được coi là có giá trị không phải là thương mại và việc kiếm tiền, mà là tinh thần hiệp sĩ: danh dự và lòng dũng cảm của các hiệp sĩ và vua chúa. “Thời kỳ của tinh thần hiệp sĩ đã qua”, chính khách và nhà văn người Ireland Edmund Burke nói năm 1790. “Thời kỳ... của các nhà kinh tế học và những người tính toán đã nối ngôi; vầng hào quang của châu Âu đã bị dập tắt mãi mãi”.

CHƯƠNG 5



PHẦN THƯỞNG CỦA TỰ NHIÊN

Một buổi chiều năm 1760 tại Cung điện Versailles, Francois Quesnay (1694-1774) đang ở trong tình trạng tuyệt vọng. Người bạn và cũng là cộng sự về tri thức của ông, Hầu tước de Mirabeau, vừa xuất bản một cuốn sách khiến rất nhiều người bực bội. Với cái tên *Lý thuyết về thuế* (The Theory of Taxation), nó nghe có vẻ khá buồn tẻ. Tuy nhiên, nó đã khiến Mirabeau bị tống vào tù. Quesnay là bác sĩ của Madame de Pompadour, tình nhân được sủng ái của Vua Louis XV. Một vài năm trước đó, ở tuổi 60, ông (với sự giúp đỡ của Mirabeau) trở thành nhân vật hàng đầu trong một nhóm các nhà tư tưởng tụ hợp trong cung điện của Mirabeau vào mỗi thứ Ba để đàm đạo ý tưởng. Họ là "trường phái" kinh tế học đầu tiên trên thế giới. Quesnay là một nhân vật nổi tiếng trong cung điện hoàng gia và ông đã có những lời phê bình mạnh mẽ nền kinh tế Pháp theo một cách tôn trọng. Nhưng Mirabeau là một người bộp chộp: trong cuốn sách của ông, ông đã nêu lên đề xuất của Quesnay với sự phấn khởi rằng thuế đánh lên người nông dân Pháp nên được bãi bỏ và thay vào đó là người thuộc tầng lớp quý tộc bị đánh thuế. Nhà vua giận dữ và giam Mirabeau lại. Madame de Pompadour cố gắng xoa dịu vị bác sĩ đang lo lắng của mình, nói với ông rằng bà đã cố gắng trấn an nhà vua và

tất cả mọi chuyện sẽ dịu đi. Quesnay buồn bã nhận xét với bà rằng bất cứ khi nào ông được trình diện trước nhà vua, tất cả những gì ông có thể nhớ là "đây là người có thể chém đầu tôi".

Như Mirabeau đã phát hiện ra, thuế là một vấn đề tế nhị. Những nhà cai trị phải đánh thuế thần dân của họ. Còn có cách nào khác để chi trả cho cung điện của họ và cho binh sĩ bảo vệ vương quốc? Pháp trong những ngày đó đã bỏ ra rất nhiều tiền để tiến hành chiến tranh và cần nhiều hơn nữa để chi trả cho các lâu đài, tiệc chiêu đãi, đồ trang sức lộng lẫy của nhà vua và những người thuộc tầng lớp quý tộc. Mặc dù vậy, đầu tiên, vấn đề là ai phải chịu thuế, sau đó là đánh thuế họ bao nhiêu. Người cai trị phải giữ các quý tộc quyền lực ở bên cạnh mình, vì vậy việc đánh thuế họ không phải là điều dễ dàng. Nếu thuế đánh vào nông dân trở nên quá nặng, họ có thể ngừng làm việc - hoặc tệ hơn, họ có thể nổi dậy. Jean-Baptiste Colbert, bộ trưởng tài chính của nhà vua một thế kỷ trước đó, đã nghĩ về việc cân bằng này khi ông nói: "Nghệ thuật đánh thuế cốt ở chỗ vặt lông ngỗng sao cho thu được lượng lông lớn nhất mà con ngỗng kêu ít nhất có thể." Quesnay tin rằng con ngỗng Pháp - xã hội Pháp và nền kinh tế của nó - đã bị vặt quá mức đến nỗi hầu như đã trụi hết lông. Vài thập niên sau, con ngỗng kêu rống lên và vùng lên làm một cuộc cách mạng. Tuy nhiên, bây giờ, nó không kêu nhiều, mà chỉ hấp hối. So với nước Anh, nền nông nghiệp của Pháp lạc hậu và không hiệu quả. Người nông dân đang sống trong cảnh khốn khổ. Cuộc sống ở nông thôn là một cuộc sống vất vả cực nhọc trường kỳ, khó khăn, bủa vây bởi nạn đói và cái nghèo. Quesnay đổ lỗi cho các khoản thuế cao áp đặt lên những người nông dân để chảy vào túi triều đình và những người thuộc tầng lớp quý tộc. Ngược lại, những người thuộc tầng lớp quý tộc và tăng lữ giàu có không phải trả bất kỳ khoản thuế nào cả.

Quesnay nói rằng nông nghiệp là một điều đặc biệt. Thiên nhiên, được khai thác trên các cánh đồng, sông suối và khu vực săn bắn, là nguồn tối thượng cho của cải của một quốc gia. Đây là lý do tại sao các ý tưởng của nhóm các nhà tư tưởng của Quesnay, những người đầu tiên tự gọi mình là các nhà kinh tế học, được biết tới với cái tên "chủ nghĩa trọng nông" (physiocracy, có nghĩa là "cai trị bởi tự nhiên"). Những người theo chủ nghĩa trọng nông nói rằng sự giàu có là lúa mì và lợn được sản xuất từ đất đai. Nông dân sử dụng hoa màu của họ, hoặc thu nhập từ việc bán chúng, để nuôi sống bản thân. Ngoài ra, đôi khi chúng tạo ra thặng dư có thể bán cho người khác. Quesnay tin rằng thặng dư là sức mạnh của nền kinh tế. Ông gọi nó là "sản phẩm ròng": đó là những gì còn lại từ việc sản xuất nông nghiệp (tổng sản phẩm) sau khi nông dân đã lấy những gì họ cần. Ông nói rằng sản phẩm ròng chỉ có thể được sản xuất bởi những người ở bên cạnh thiên nhiên: bởi người đánh bắt cá trên sông, bởi người chăn cừu chăn thả gia súc trên đồng cỏ.

Những người theo chủ nghĩa trọng nông tin rằng sản phẩm ròng phát sinh từ nền kinh tế theo quy luật tự nhiên bất biến và do Chúa đưa ra. Họ nói, thật là không khôn ngoan khi một người cai trị cố gắng can thiệp vào những quy luật này, nhưng đó chính xác là những gì chế độ quân chủ Pháp đã làm. Nó đã bòn rút nông dân đến mức khô héo và làm kiệt quệ nền nông nghiệp của đất nước. Thậm chí tệ hơn, trong khi những người nông dân bị bóc lột, nhà nước đã liên tiếp trao cho các thợ thủ công và thương nhân ở các thị trấn nhiều đặc quyền. Pháp có một mê cung luật lệ được thiết kế để xây dựng ngành công nghiệp của mình, một phần lớn bằng cách bảo vệ các nhà sản xuất khỏi cạnh tranh trong và ngoài nước. Phần lớn trong đó đi theo các phương pháp được đề xuất bởi các nhà tư tưởng theo chủ nghĩa trọng thương mà chúng ta đã gặp trong chương trước.

Thương nhân và thợ thủ công bảo vệ quyền lợi của họ thông qua "phường". Phường là những tổ chức có từ thời trung cổ, và họ thường rất mạnh. Một cái nhìn tại Paris vài thập kỷ trước đó cho thấy các phường hội sẽ đi xa đến đâu để bảo vệ vị thế của các thành viên. Vào tháng 6 năm 1696, các nhà sản xuất khuy áo của thành phố đã gây ra một cuộc náo loạn. Họ đã xông vào các hiệu may tìm kiếm các khuy áo bất hợp pháp, thứ đe dọa sự thống trị của họ trong việc buôn bán các khuy lụa. Vấn đề là một số công ty may đã bắt đầu làm ra khuy từ len. Phường sản xuất khuy than phiền và chính quyền đã ban hành lệnh cấm các khuy len. Các chủ cửa hàng ở Paris phớt lờ lệnh cấm, và thế là lính canh của các phường hội săn lùng những thợ may nổi loạn và thậm chí cố gắng bắt giữ bất cứ ai trên đường đang cài khuy len. Ngày nay thật là sửng sốt khi nghĩ rằng hiệp hội của một nhà sản xuất nào đó có quyền hạn như vậy đối với những gì người dân được phép mua. Các đặc quyền được trao cho những nhà sản xuất khuy giúp họ kiếm tiền. Những người theo chủ nghĩa trọng nông tin rằng lợi nhuận của các nhà sản xuất chỉ có thể có được do những đặc quyền được trao cho họ, không phải vì họ đã tạo ra bất kỳ thặng dư thực sự nào.

Quesnay nói các ngành công nghiệp sản xuất trên thực tế hoàn toàn không có khả năng tạo ra thặng dư. Các nhà sản xuất khuy kiếm được lợi nhuận từ việc bán các khuy chỉ vì họ tận dụng hết sức lao động và tơ tằm để tạo ra chúng. Tất cả những gì họ làm là biến đổi những gì thiên nhiên đã tạo ra. Do đó, Quesnay gọi sản xuất là hoạt động "không sinh lợi". Điều tồi tệ hơn là việc thúc đẩy công nghiệp của nước Pháp đã lấy đi các nguồn lực từ các trang trại sản xuất hiệu quả và đưa chúng vào nhiều ngành công nghiệp không sinh lợi. Ông thậm chí còn chỉ trích nhiều hơn đối với các chủ ngân hàng và các thương nhân, những người trong quan điểm của ông là ký sinh

trùng kinh tế, những người trao qua đổi lại các giá trị được tạo ra bởi những người khác mà không đóng góp bất kỳ giá trị gì của riêng mình.

Là một bác sĩ, Quesnay nhìn thấy nền kinh tế như một sinh vật khổng lồ, với thặng dư kinh tế quý giá hoạt động như nguồn cung cấp máu thiết yếu của nó. Để giải thích ý tưởng này, ông đã tạo ra "mô hình" kinh tế đầu tiên, một bức tranh được đơn giản hóa về nền kinh tế. Quesnay khéo léo tạo ra nó trong tác phẩm *Bảng Kinh tế* (Tableau Économique) xuất sắc của mình. Ông đã vẽ một loạt các đường dích dắc để biểu thị cho sự lưu thông các nguồn lực trong nền kinh tế. Nông dân sản xuất thặng dư, và trả nó dưới hình thức tiền thuê đất cho những người thuộc tầng lớp quý tộc sở hữu đất đai, những người này sau đó mua khuy lụa và chân nến bạc từ các thợ thủ công. Các thợ thủ công lại mua thức ăn từ nông dân, vậy là chu trình hoàn tất. Nền kinh tế là một dòng chảy thặng dư xoay vòng giữa nông dân, chủ đất và thợ thủ công. Khi thặng dư tăng lên, có nhiều nguồn lực lưu thông giữa họ hơn và nền kinh tế phát triển. Khi thặng dư giảm, nền kinh tế co lại, chính là những gì mà những người theo chủ nghĩa trọng nông tin là đã xảy ra ở Pháp.

Những đường dích dắc của Quesnay gây ấn tượng và khiến mọi người khó hiểu. Ngay khi Mirabeau tìm ra ý nghĩa của chúng, ông tuyên bố Quesnay là người thông thái nhất ở châu Âu, thông minh như Socrates. Bảng kinh tế này chắc chắn có ảnh hưởng: các nhà kinh tế học sau đó, kể cả Adam Smith, đã ca ngợi nó và cho đến ngày nay ý tưởng về việc luân chuyển tài nguyên giữa người lao động, công ty và người tiêu dùng vẫn là nền tảng cho hiểu biết của chúng ta về nền kinh tế.

Vị bác sĩ ấy có một phương thuốc chữa bệnh cho nước Pháp. Điều cốt yếu là tăng lượng thặng dư được sản xuất ra trong nền kinh tế. Mirabeau đã tự đưa mình vào một hoàn cảnh nguy hiểm khi cố gắng giải thích cách tăng

lượng thặng dư như thế nào. Những đường dích dắc của Quesnay cho thấy vấn đề của việc đánh thuế nông dân. Thuế cao hơn khiến cho họ có ít hạt giống để gieo vào năm sau hơn và ít tiền hơn để chi cho việc cải thiện công cụ của họ. Nếu chỉ những người thuộc tầng lớp quý tộc có ruộng đất bị đánh thuế thì nông dân sẽ có nhiều nguồn lực hơn để canh tác đất đai. Điều này sẽ giúp tăng tổng thặng dư trong nền kinh tế. Cuối cùng, ngay cả các quý tộc cũng sẽ được hưởng lợi vì nền kinh tế sẽ trở nên lớn hơn, nhưng lập luận này của Mirabeau thành nước đổ lá khoai khi ông không may bị cầm tù.

Ngoài việc bị áp bức bởi thuế nặng, nông dân còn không được phép xuất khẩu ngô và phải tuân thủ các quy tắc về cách họ có thể bán nó cho người dân trong nước của họ. Các hạn chế này làm giảm giá mà họ kiếm được, khiến thặng dư giảm hơn nữa. Quesnay thúc giục nhà nước giải phóng nông nghiệp khỏi tất cả các vòng kiểm soát ngột ngạt và bãi bỏ các đặc quyền mà các thương nhân được hưởng. Ông tranh luận ủng hộ chính sách *"laissez-faire" ("tự do phóng nhiệm"),* theo nghĩa đen có nghĩa là "cho phép làm"; ngày nay chúng ta vẫn sử dụng cụm từ tiếng Pháp này để mô tả chính sách kinh tế không can thiệp của chính phủ. Những người theo chủ nghĩa trọng nông đã tạo ra được một số ảnh hưởng lên chính sách ấy, ví dụ như khi chính phủ Pháp trong thập niên 1760 đã tạo điều kiện cho nông dân bán ngô của họ dễ dàng hơn. Sau đó, trường phái tư tưởng của Quesnay bị suy yếu, và ông rút lui khỏi những câu hỏi thực tế về kinh tế học để đến với những niềm vui trừu tượng của hình học.

Quesnay đã hoàn toàn đi trước thời đại trong việc tìm kiếm quy luật để mô tả hành vi của nền kinh tế và mô tả chúng trong các mô hình; ngày nay đó là phương pháp nghiên cứu của kinh tế học. Trước đó, nền kinh tế được nhìn qua lăng kính của tôn giáo và truyền thống hoặc, khi tôn giáo bị bỏ lại

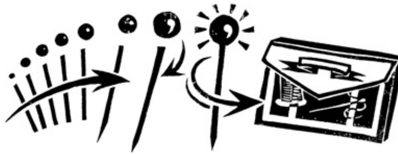
(như với những người theo chủ nghĩa trọng thương), qua một màn sương mù của những ý tưởng mâu thuẫn - hầu như không có một bộ nguyên tắc rõ ràng. Trong lập luận rằng nền kinh tế thường tốt nhất khi được để tự do vận hành, ông đã dự đoán được niềm tin của nhiều nhà kinh tế học ngày nay: cách tốt nhất thường là không để chính phủ can thiệp vào nền kinh tế bằng cách áp đặt rất nhiều loại sưu cao thuế nặng chẳng hạn. Ông đã làm một cuộc cách mạng ở việc xác định nguồn gốc giá trị kinh tế một cách vững chắc trong những vật thể thực tế - lúa mì, lợn và cá - chứ không chỉ trong tiền. Nhưng bằng cách hạn chế nguồn gốc giá trị chỉ trong nông nghiệp, những người theo chủ nghĩa trọng nông đã bị mắc kẹt trong quá khứ. Họ đã viết lý thuyết của mình ngay trước khi một cuộc cách mạng kinh tế biến đổi châu Âu diễn ra, trong cuộc cách mạng đó các nhà sản xuất sẽ tạo ra giá trị bằng cách làm ra hàng hóa theo cách rẻ hơn và bằng cách phát minh ra những hàng hóa mới. Phần thưởng của tự nhiên sẽ sớm đơm hoa kết trái trong các nhà máy chứ không chỉ ở trên các con sông và cánh đồng.

Rốt cuộc, Quesnay vừa là nhà phê bình vừa là người bảo vệ hệ thống kinh tế Pháp. Ông dũng cảm tranh luận ủng hộ việc đánh thuế đối với những người thuộc tầng lớp quý tộc của Pháp: không phải trả thuế là một đặc quyền mà họ tha thiết nắm giữ và là một biểu tượng quan trọng cho địa vị của họ trong xã hội. Ông cũng rất dũng cảm khi chỉ trích các vị vua của Pháp vì đã bóp nghẹt nền kinh tế của họ. (Cuối cùng, những lo lắng của Quesnay về việc làm nhà vua bực bội không trở thành sự thật. Sau khi Mirabeau đã tự làm mất ân sủng với cuốn sách của mình, Madame de Pompadour đã giúp ông được ra khỏi tù, và Quesnay sống một cuộc đời viên mãn, thọ hơn đức vua của mình vài tháng.) Mặc dù Quesnay đã liều mạng khi động chạm đến những người giàu có và đầy quyền lực, ông vẫn trung thành với họ. Ông đã

dành nhiều ngày bước dọc hành lang cung điện trước công chúng với nhà vua và Madame de Pompadour. Ông chính là một phần của "chế độ cũ" của các vị vua và nữ hoàng châu Âu và ông tin vào việc phân chia xã hội thành tầng lớp quý tộc và nông dân. Vì vậy, mặc dù ông đã kêu gọi nhà vua thay đổi cách tiếp cận đối với nền kinh tế, ông vẫn muốn một vị vua với quyền năng tuyệt đối cai trị tất cả mọi thứ. Ngay cả các nhà kinh tế học dũng cảm như ông cũng thường phải suy nghĩ có cân nhắc đến những người quyền lực nhất trong xã hội của họ.

Sau khi Quesnay qua đời, các quý tộc của Pháp đã bị cuốn trôi trong bể máu khi cuộc cách mạng dữ dội năm 1789 đập tan chế độ cũ của các vị vua, công tước và nông dân. Cho dù các nhà kinh tế học đã loại bỏ niềm tin của Quesnay về quyền lực tuyệt đối của các quốc vương, nhung ông đã dọn đường cho họ hướng tới hình thức kinh tế học hiện đại ngày nay.

CHƯƠNG 6



BÀN TAY VÔ HÌNH

Nhà triết học người Scotland Adam Smith (1723-1790) được biết đến là người chìm đắm trong suy nghĩ đến mức đôi khi ông quên mình đang ở đâu. Bạn bè của ông có thể nhận ra ông đang nói chuyện với chính mình, môi ông mấp máy và đầu ông gật gù, như thể ông đang thử nghiệm một vài ý tưởng mới. Một buổi sáng, ông thức dậy và bắt đầu đi bộ trong khu vườn bao quanh ngôi nhà của mình ở thị trấn nhỏ Kirkcaldy của Scotland với một sự tập trung cao độ. Chỉ mặc chiếc áo choàng ngủ, ông đi lang thang trên đường, và cứ bước tiếp cho đến khi ông đi đến thị trấn tiếp theo cách đó những 12 dặm. Ông chỉ chợt lấy lại cảm nhận của mình với thế giới xung quanh nhờ tiếng chuông nhà thờ của thánh lễ Chúa Nhật vang lên.

Ông có lý do chính đáng để bị cuốn vào suy nghĩ của mình. Ông đã rời xa khỏi những sự ồn ào chốn thành thị nơi ông đã tạo dựng tên tuổi với tư cách là một nhà triết học, để viết ra tác phẩm sẽ trở thành cuốn sách được cho là nổi tiếng nhất trong lịch sử kinh tế học. Nó khiến một số người gọi ông là cha đẻ của nền kinh tế hiện đại. Được tiếp thêm nhiên liệu bởi những chuyến đi bộ đem lại hứng khởi và những đêm không ngủ, cuốn sách dày ấy được xuất bản năm 1776 và được gọi là *Của cải của các quốc gia* (The Wealth of Nations).

Trong cuốn sách này, Smith đặt ra một trong những câu hỏi cơ bản về kinh tế học. Lợi ích cá nhân có tương thích với một xã hội tốt không? Để hiểu ý nghĩa của điều này, hãy so sánh cơ chế của xã hội với cơ chế của một đội bóng. Rõ ràng, một đội bóng tốt cần những cầu thủ tốt. Người chơi giỏi không chỉ đơn giản là rê và sút bóng tốt. Họ biết cách chơi như một tập thể. Nếu bạn là hậu vệ, bạn sẽ ở lại và bảo vệ khung thành; nếu bạn là tiền đạo bạn di chuyển về phía trước và cố gắng ghi bàn, v.v. Trong một đội bóng tồi, một cầu thủ chỉ quan tâm đến vinh quang cá nhân: họ chỉ muốn chính họ sẽ là người ghi bàn nên họ đều tập trung đuổi theo bóng thay vì tản ra và giúp đỡ lẫn nhau. Kết quả là sự hỗn loạn trên sân cỏ và có rất ít bàn thắng.

Xã hội là một đội gồm hàng triệu con người làm việc cùng nhau và buôn bán với nhau. Điều gì làm cho nhóm đó hoạt động tốt? Nếu kinh tế học giống như bóng đá, thì điều xã hội cần là để mọi người làm việc cho tập thể, vì lợi ích của xã hội nói chung. Những gì xã hội không cần là những người chỉ quan tâm chủ yếu về bản thân họ - về lợi ích của bản thân họ - như những cầu thủ bóng đá bị ám ảnh bởi vinh quang cá nhân. Ví dụ, thay vì cố gắng kiếm càng nhiều tiền càng tốt, thợ làm bánh sẽ đảm bảo rằng hàng xóm của họ có đủ bánh mì cho bữa tối. Người bán thịt sẽ nhận trợ lý mới không phải vì họ thực sự cần trợ lý, mà bởi vì bạn bè họ cần việc làm. Mọi người sẽ đối xử tử tế với nhau và xã hội sẽ là một nơi hòa thuận.

Smith lật ngược điều này lại. Ông lập luận rằng xã hội làm tốt khi mọi người hành động theo lợi ích riêng của họ. Thay vì cố gắng luôn luôn tử tế mọi lúc, hãy làm những gì tốt nhất cho bạn và cuối cùng nhiều người hơn sẽ được hưởng lợi. Ông nói, “Chúng ta không mong đợi bữa tối của mình từ lòng nhân từ của người bán thịt, người làm bia, hay người làm bánh, mà là từ mối quan tâm của họ, từ lợi ích cá nhân”. Bạn nhận được bữa tối của mình từ

thợ làm bánh không phải vì người làm bánh là những người tử tế, tốt bụng. Một số người đúng là tử tế, nhưng một số thì không phải như vậy. Quả thực không quan trọng rằng họ có phải là người tử tế hay không. Điều quan trọng là bạn nhận được bánh mì bởi vì những người làm bánh theo đuổi lợi ích riêng của họ bằng cách bán bánh mì cho bạn để kiếm tiền. Đổi lại, người làm bánh kiếm sống bởi vì bạn theo đuổi lợi ích của riêng bạn bằng cách mua bánh mì. Bạn không quan tâm đến người làm bánh và người làm bánh không quan tâm đến bạn. Có thể hai bên thậm chí không biết nhau. Mọi người đem lại cho nhau lợi ích không phải vì họ giống như Người Samari Nhân hậu muốn làm phúc giúp người lạ, mà là vì họ đang làm những gì tốt nhất cho chính bản thân mình. Cuối cùng, sự tư lợi dẫn đến sự hài hòa của xã hội thay vì sự hỗn loạn.

Có một sự khác biệt quan trọng khác giữa một đội bóng và một nền kinh tế. Một đội bóng đá cần một huấn luyện viên để tổ chức các cầu thủ của mình. Hãy hình dung là huấn luyện viên cầm tay chỉ việc cho các cầu thủ, như vốn thế dẫn họ đến các khu vực khác nhau của sân bóng, như hậu vệ ở phía sau, tiền đạo ở phía trước và cứ tiếp tục như vậy. Bàn tay hướng dẫn của huấn luyện viên đảm bảo rằng đội bóng chơi tốt. Nhưng không có ai làm điều đó trong nền kinh tế. Không ai nói với những người làm bánh rằng họ cần nướng bao nhiêu ổ bánh, nói với người làm bia nên ủ loại bia nào. Họ tự quyết định dựa trên những gì họ nghĩ sẽ khiến mình kiếm được tiền. Xã hội cũng hoạt động tốt trong hoàn cảnh như vậy. Có vẻ như là phải có bàn tay của một người quản lý tổ chức mọi thứ, nhưng khi bạn cố gắng tìm ra bàn tay này thì nó không ở đó đâu. Để mô tả tình hình, Smith đã đưa ra một trong những cụm từ nổi tiếng nhất trong kinh tế học. Ông nói xã hội như thể được hướng dẫn bởi một "bàn tay vô hình".

Đến đây bạn có thể đang nghĩ: chính phủ thì sao? Nó không dẫn dắt nền kinh tế ư? Đúng là chính phủ có dẫn dắt, ở một mức độ nào đó. Bất kể bạn đến từ nơi nào, có khả năng là có một chính phủ làm đủ mọi thứ. Phần sau của câu chuyện này của chúng ta sẽ chỉ ra chính xác những gì mà chính phủ làm. (Như chúng ta cũng sẽ thấy, trong một số xã hội - chính phủ tiếp quản hoàn toàn và chỉ thị cho mọi người phải làm gì tại mọi thời điểm.) Mặc dù vậy, nền kinh tế của đất nước các bạn có thể có rất nhiều điểm chung với những gì mà Smith nói. Lần tới khi bạn vào cửa hàng địa phương, hãy nhìn những thùng cà chua, hộp sữa và đống báo. Làm sao mà chúng lại ở đó? Bởi vì chủ cửa hàng quyết định mua chúng để bán cho những người cần chúng như bạn. Không ai - không phải chính phủ, không phải bất cứ ai - bảo với chủ cửa hàng phải làm gì.

Thật là khó cưỡng để không nghĩ về ý tưởng bàn tay vô hình của Smith như là "tham lam là tốt". Dù vậy, nghĩ thế là làm méo mó nó đi. Smith thấy rằng xã hội thương mại liên quan đến một loạt các phẩm chất của con người. Những người làm bánh và những người bán thịt thường đối xử tốt với người khác. Họ cảm thấy buồn khi bạn bè của họ bị bệnh hoặc mất tiền. Đó là cách mọi người phát triển nhận thức về đúng và sai. Thương mại sẽ không hoạt động tốt nếu mọi người lúc nào cũng hoàn toàn vì tư lợi: những người làm bánh sẽ nói dối về trọng lượng của các ổ bánh và người làm bia sẽ làm giảm lượng cồn trong bia của họ bằng cách thêm nước vào. Nói dối và gian lận sẽ trở nên bình thường, và sự hỗn loạn sẽ xảy ra. Chỉ khi mọi người trung thực và đáng tin cậy thì hành động tư lợi của họ mới mang lại lợi ích cho xã hội.

Vậy là, bàn tay vô hình của Smith hoạt động khi những người đàng hoàng tự do trao đổi hàng hóa với nhau - mua và bán mọi thứ. Sự thôi thúc trao đổi những món đồ đã khiến con người tách biệt với các động vật khác. Bạn

không bao giờ thấy mấy con chó trao đổi xương, nhung con người làm điều đó mọi lúc. Tôi cung cấp cho bạn bánh mì để đổi lấy một lượng bia của bạn (hoặc nhiều khả năng tôi bán bánh mì của tôi lấy tiền và sau đó đi mua một ít bia). Một hệ quả của tất cả các trao đổi này là người ta chuyên làm các công việc cụ thể: "sự phân công lao động" xuất hiện. Trong một ngôi làng nhỏ, tất cả mọi người có thể ban đầu đều đã nướng bánh mì và nấu bia của riêng họ. Sau đó, một số người trở nên giỏi nướng bánh mì, có số bánh nhiều hơn họ cần và bán phần thừa đổi lấy bia. Cuối cùng họ ngừng sản xuất bia cho bản thân và chỉ cần nướng bánh mì để bán, mua tất cả các loại bia họ cần từ những người giỏi nấu bia, và tất cả đều được lợi.

Sự phân công lao động đang khoác lên mình một hình thức mới trong khi Smith viết sách. Ở Anh, các doanh nhân đã thiết lập các nhà máy được cấp năng lượng bởi các bánh xe nước lớn. Một số nhà máy cao đến vài tầng và thuê hàng trăm người lao động. Trong mỗi phòng, có các dụng cụ và công nhân để thực hiện một giai đoạn sản xuất cụ thể. Smith giải thích cách mà lao động được chuyên môn hóa cải thiện hiệu quả của nền kinh tế. Ông nói, hãy tưởng tượng bạn đang cố gắng làm ra một cái đinh ghim. Trước tiên, bạn phải kéo sợi kim loại, rồi mài một đầu cho nhọn. Sau đó, bạn sẽ phải làm đầu ghim và đính nó vào thân ghim. Cuối cùng, bạn phải đóng gói những cái ghim đã hoàn thành. Smith quan sát mười tám giai đoạn riêng biệt để tạo ra một chiếc đinh ghim. Khi chỉ có mình bạn, bạn có lẽ sẽ vật lộn để làm ra được nhiều hơn một hoặc hai chiếc đinh ghim trong một ngày. Tuy nhiên, nếu một nhóm những người như bạn cùng làm với nhau, mỗi người có thể làm một nhiệm vụ riêng biệt và thực sự trở nên giỏi việc đó, nhất là nếu bạn có các máy móc chuyên biệt cho các nhiệm vụ khác nhau. Cùng nhau, các bạn có thể sản xuất nhiều đinh ghim mỗi ngày. Khi hệ thống công việc chuyên biệt

lan rộng khắp nền kinh tế, nhiều loại hàng hóa có thể được làm ra với chi phí thấp hơn .

Sự chuyên môn hóa trở nên sâu sắc hơn khi thị trường mở rộng. Trong một khu định cư chỉ có mười người không có liên kết với thế giới bên ngoài, thị trường nhỏ và có rất ít lý do để một số người chỉ dành cả ngày của mình để mài ghim, những người khác chỉ làm đầu ghim. Sẽ không cần một người làm bánh, một người làm bia và một người bán thịt riêng biệt. Khi thị trường lan rộng, làng này được kết nối với những làng khác và các công việc được chuyên môn hóa phát sinh lợi nhuận. Một thị trấn lớn cho phép sự phân công lao động thực sự phức tạp xảy ra, ở đó kiến trúc sư và người chỉnh đàn piano, những người sản xuất dây thừng và những người đào mộ đều có thể kiếm sống. Tất cả những điều này xảy ra thông qua bàn tay vô hình khi mọi người mua và bán nhiều thứ với nhau.

Smith nói nó giúp ích cho mọi người, ngay cả những người nghèo nhất trong xã hội. Việc sản xuất áo sơ mi rẻ tiền của một người lao động phụ thuộc vào nỗ lực của nhiều người và máy móc thực hiện các công việc chuyên biệt: người xe sợi tạo sợi chỉ, thợ dệt tạo ra vải và thợ may khâu khuy cài. Sau đó, hãy nghĩ đến những người đã chặt gỗ để tạo ra khung dệt mà trên đó vải được dệt và các thợ mỏ đào sắt để làm ra những cái đinh của con tàu mà trên đó những chiếc áo thành phẩm được vận chuyển. Công sức của hàng ngàn người đã đi vào chiếc áo sơ mi. Hành động của họ cùng nhau tạo thành một cơ chế xã hội rộng lớn, mỗi phần chuyển động cùng với những phần khác giống như những bộ phận của một chiếc đồng hồ, để đưa chiếc áo sơ mi lên cơ thể của người lao động chính xác vào lúc họ muốn.

Smith cũng mang đến một sự hiểu biết mới về của cải. Những người theo chủ nghĩa trọng nông nghĩ rằng của cải là những gì mọc lên từ trong lòng

đất, còn đối với những người theo chủ nghĩa trọng thương, của cải là vàng. Với Smith, của cải của một quốc gia là toàn bộ số lượng hàng hóa hữu ích - lúa mì, bia, áo sơ mi, sách - mà nền kinh tế của một quốc gia sản xuất cho người dân. Đây là cách các nhà kinh tế học ngày nay nghĩ về nó. Thu nhập của một quốc gia ("thu nhập quốc dân" của quốc gia đó) là tổng giá trị của tất cả các hàng hóa mà hoạt động kinh doanh của một quốc gia làm ra. Smith nhận ra rằng điểm cốt yếu của nền kinh tế là cung cấp hàng hóa cho mọi người tiêu thụ. Ngược lại, những người theo chủ nghĩa trọng thương không quan tâm đến lợi ích người dân có được khi tiếp cận hàng hóa. Điều quan trọng đối với họ là sản xuất hàng hóa bán cho người nước ngoài để đổi lấy vàng; sự sẵn có của nhiều hàng hóa, kể cả hàng nhập khẩu, thậm chí có thể là một điều xấu nếu chi tiêu cho chúng dẫn đến một dòng chảy vàng ra khỏi đất nước.

Smith đã có một tầm nhìn về một nền kinh tế mới mà lúc đó đang được cho ra đời, một nền kinh tế dựa trên sự phân công lao động và làm lợi cho bản thân. Ông đã được hoan nghênh nhu một nhà hiền triết, thường là bởi những người tin rằng thị trường nên cai trị trên tất cả mọi điều khác, rằng các chính phủ nên làm càng ít càng tốt và các đơn vị kinh doanh nên làm những gì họ thích. Hai trăm năm sau khi *Của cải của các quốc gia* được xuất bản, Tổng thống Mỹ Ronald Reagan đã ủng hộ những nguyên tắc này, lấy Smith làm nguồn cảm hứng của ông. Một số quan chức Nhà Trắng của ông thậm chí còn đeo cà vạt có hình chân dung của Smith.

Nhung Smith có lẽ không cảm thấy hãnh diện vì điều này. Lý do đầu tiên, ông ủng hộ vai trò của thị trường nhu là một cuộc tấn công vào hệ thống những người theo chủ nghĩa trọng thương thời đó đang cai trị châu Âu với nhiều hạn chế đối với việc mua bán. Ông muốn hệ thống được tháo dỡ,

nhung ông vẫn tin rằng chính phủ có vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Ngoài ra, đằng sau âm hưởng hòa hợp của những người đàng hoàng theo đuổi lợi ích cho bản thân, Smith nghe thấy những hợp âm xung đột. Việc phân công lao động làm cho nhiệm vụ của mỗi công nhân trở nên đơn giản. Mặc dù nó gia tăng sản xuất, nhưng nó lại khiến cho người lao động trở nên "ngu ngốc và thiếu hiểu biết". Ngoài ra, tất cả của cải mới được chia ra cho các công nhân và người sử dụng lao động của họ như thế nào? Nền kinh tế mới có tiềm ẩn cả xung đột và hài hòa; các nhà kinh tế học đi sau Smith lần lượt nhấn mạnh một trong hai điều này hơn điều còn lại.

CHƯƠNG 7



NGÔ GẶP SẮT

Nhà sử học và nhà du hành người Pháp Alexis de Tocqueville đã rất ngạc nhiên trước những dấu hiệu của một xã hội mới mà ông đã nhìn thấy khi đến thăm Manchester vào những năm 1830. Các nhà máy cao vút phun khói và bồ hóng lên đường phố và nhà cửa. Từ mọi phía, ông nghe thấy những âm thanh của công nghiệp: "bánh xe trong các máy móc răng rắc, tiếng rít của hơi nước từ nồi hơi" và "nhịp đập đều đặn của khung dệt". Các nhà máy như những nhà máy ở Manchester đã biến đổi nền kinh tế của Anh trong thế kỷ 19. Chủ nhà máy đã mua các công cụ và máy móc cần thiết để sản xuất hàng hóa - vải, thủy tinh và dao nĩa - và trả lương cho những công nhân kéo đến hằng ngày từ những khu nhà lân cận. Hàng hóa được sản xuất với chi phí thấp hơn và những hàng hóa mới được sáng chế ra. Đàn ông, phụ nữ và trẻ em rời các nông trại và chuyển đến các thị trấn đang mở rộng. Ở đó, họ làm việc cần cù cùng với máy móc chạy bằng hơi nước và không còn bị cai quản bởi mặt trời mọc và lặn trên cánh đồng nữa, thay vào đó là bởi đồng hồ và lịch trình của những người thuê họ. Những thay đổi ấy sâu sắc đến nỗi sau này chúng được gọi là cuộc Cách mạng Công nghiệp.

Ngoài thị trấn là vùng nông thôn, nơi trồng sản lượng lúa mì cần thiết để nuôi sống công nhân nhà máy. Nông nghiệp từ lâu đã là xương sống của nền kinh tế, và các địa chủ giàu có mạnh mẽ là nhờ đó. Trong quá khứ, đất đai được phân chia theo phong tục cũ của làng xóm. Mặc dù vậy, từng chút một, địa chủ quây các khu đất lại để tạo ra các trang trại lớn, rồi những người nông dân và người chăn cừu trong làng trở thành những người lao động được thuê và trả lương để làm việc trên các khu đất. Những người nông dân tư bản sử dụng lao động và sản xuất hoa màu để kiếm lợi nhuận, chứ không phải để tiêu thụ. Các phương pháp canh tác mới đã cho phép tạo ra một lượng thức ăn lớn hơn để nuôi sống dân số ngày càng tăng ở các thành phố. Sau đó, như Manchester và các thị trấn tương tự nó được lấp đầy bởi các kho chứa và nhà máy, cơ sở của sự giàu có của đất nước dịch chuyển từ nông nghiệp sang công nghiệp. Mọi người bắt đầu xây dựng cơ ngơi bằng cách đầu tư vào nền kinh tế công nghiệp. Một trong số họ là David Ricardo (1772- 1823), một nhà môi giới chứng khoán hàng đầu của Anh (một người giao dịch trên thị trường chứng khoán). Sau khi làm bản thân mình trở thành một người giàu có, ông đã quay sang kinh tế học, thể hiện sức mạnh logic chưa từng thấy ở một nhà kinh tế học trước đây.

Vào thế kỷ 18, các bé trai từ những gia đình khá giả đã được dạy kèm bằng tiếng Hy Lạp và tiếng Latinh trước khi vào đại học. Ricardo trẻ tuổi không như vậy. Cha ông, một doanh nhân Do Thái thành công, tin rằng một nền giáo dục thực tế quan trọng hơn, vậy nên ở tuổi 14, Ricardo được gửi đến làm việc trên thị trường chứng khoán. Ông rất giỏi trong công việc và kiếm được nhiều tiền. Sau đó, ông đã cho chính phủ Anh vay tiền để tiến hành chiến tranh với Napoléon. Một trong những thỏa thuận của ông thực ra là một cuộc đặt cược vào kết quả của Trận Waterloo năm 1815. Bằng cách cho chính

phủ vay, Ricardo gặp một rủi ro rất lớn: nếu người Anh bị đánh bại, ông sẽ mất rất nhiều tiền. Người bạn và là nhà kinh tế học đồng nghiệp của Ricardo, Thomas Malthus, người mà chúng ta sẽ gặp sớm thôi, có một khoản tiền nhỏ trong khoản cho vay đó. Malthus hoảng hốt, và viết cho Ricardo để yêu cầu ông hãy bỏ phần của Malthus ra. Tuy nhiên, Ricardo đã giữ vững tư tưởng và bám trụ với phần cho vay của chính mình. Khi tin tức chiến thắng của Anh đến, ông trở thành một trong những người giàu nhất nước Anh chỉ qua một đêm.

Ricardo tình cờ gặp gỡ kinh tế học trong một thư viện, nơi ông phát hiện ra cuốn *Của cải của các quốc gia* của Adam Smith. Hóa ra đó là cuốn sách quan trọng nhất mà ông từng đọc, và truyền cảm hứng cho ông áp dụng trí tuệ phi thường của mình để phân tích nền kinh tế vào thời điểm các nhà tư bản mới cạnh tranh quyền lực với các quý tộc địa chủ cũ. Câu hỏi đặt ra là của cải ngày một tăng của đất nước được phân chia giữa các địa chủ, các nhà tư bản và số lượng công nhân đông đảo như thế nào. Mặc dù Smith chỉ ra cách thị trường mang lại sự thịnh vượng, ông cũng phát hiện ra các chỉ dấu xung đột. Những điều này trở nên đáng chú ý hơn vào đầu thế kỷ 19 khi người lao động trở nên giận dữ về giá lương thực cao.

Một số người nghĩ rằng giá lương thực cao là do giá thuê đất trả cho các địa chủ cao, làm tăng chi phí của nông dân. Ricardo không đồng ý, khẳng định điều ngược lại: giá lương thực cao khiến giá thuê cao. Ricardo tin rằng các địa chủ đã nhận phần lớn nhất trong của cải quốc gia trong khi tất cả những người khác phải trả giá vì giá thực phẩm quá đắt. Giảm giá thuê đất sẽ không giúp ích gì trong việc khắc phục sự mất cân đối.

Để giải thích logic của mình, Ricardo đề nghị chúng ta nghĩ về nền kinh tế như một trang trại khổng lồ sản xuất ngũ cốc. Địa chủ cho nông dân tư

bản thuê đất. Người nông dân thuê công nhân đào đất và gieo hạt, rồi bán những gì họ sản xuất. Khi dân số tăng lên, nhu cầu về ngũ cốc nhiều hơn. Nguồn cung đất đai thiếu thốn nên để trồng nhiều ngũ cốc hơn nữa, nông dân đành phải trồng ngũ cốc ở những vùng đất ít màu mỡ. Khó sản xuất được ngũ cốc hơn do đó giá của nó tăng lên. Nông dân trên mảnh đất ít màu mỡ nhất cần rất nhiều công nhân để sản xuất một giạ ngũ cốc, vì vậy họ thu được ít lợi nhuận còn lại sau khi trả lương cho công nhân. Bạn có thể nghĩ rằng nông dân trên mảnh đất màu mỡ hơn sẽ có thành quả với lợi nhuận cao hơn bởi vì họ có thể sản xuất một giạ ngũ cốc với ít công nhân hơn. Trên thực tế, địa chủ mới là người có lợi vì nông dân cạnh tranh nhau để sử dụng đất: nếu nông dân kiếm lợi nhuận cao vì họ ở trên mảnh đất màu mỡ thì những nông dân khác sẽ trả tiền thuê đất cao hơn để thuê được mảnh đất đó. Do đó, giá ngũ cốc cao làm tăng tiền thuê đất mà địa chủ thu được, chứ không phải làm tăng lợi nhuận thu được của các nông dân tư bản. Còn những nhà tư bản sở hữu nhà máy ở các thị trấn thì sao? Lợi nhuận của họ cũng giảm vì giá ngũ cốc cao làm cho bánh mì đắt hơn và do đó họ phải trả lương cao hơn để đảm bảo cuộc sống của công nhân. Đối với người lao động, họ tiêu tốn nhiều tiền vào thực phẩm hơn vì giá ngũ cốc cao. Do đó Ricardo kết luận rằng "lợi ích của địa chủ luôn đi ngược lại lợi ích của mọi tầng lớp khác trong cộng đồng".

Ricardo nói, sức mạnh của các địa chủ kéo nền kinh tế đi xuống. Khi các nhà tư bản xây dựng các nhà máy và thuê công nhân để chế tạo và trồng trọt mọi thứ, họ tăng hoạt động sản xuất trong nền kinh tế. Nhưng với lợi nhuận thấp hơn, các nhà tư bản chi tiêu ít hơn và việc tạo ra của cải sẽ chậm lại. Các địa chủ trở nên giàu có đơn giản chỉ bằng cách thu tiền thuê đất. Thay vì đầu tư thu nhập của họ như các nhà tư bản, họ tiêu thụ nó vào người giúp việc và quản gia, vào thư viện cho biệt thự của họ, có lẽ tiêu vào cả các cuộc thám

hiểm đến vùng nhiệt đới để sưu tầm cây cối cho khu vườn của họ, không có việc nào góp phần vào sự giàu có lâu dài của đất nước.

Trong thời đại của Ricardo, sự mất cân đối đã càng nghiêng về phía các địa chủ hơn nữa vì Anh có các luật cấm ngũ cốc nước ngoài giá rẻ. Chúng được gọi là Luật Ngô, và chúng đã ngăn nước Anh nhập khẩu thêm ngũ cốc cần thiết để nuôi sống dân số ngày càng tăng của nó. Kết quả là giá ngũ cốc còn cao hơn nữa. Lập luận của Ricardo cho thấy rằng luật pháp đã giúp tăng tiền thuê đất của địa chủ, làm teo nhỏ lợi nhuận của các nhà tư bản và làm công nhân nghèo đi. Vào năm 1819, một cuộc biểu tình được tổ chức tại các Cánh đồng Thánh Peter ở thành phố Manchester yêu cầu quyền bỏ phiếu cho tất cả mọi người và bãi bỏ Luật Ngô. Cuộc biểu tình biến thành một cuộc tắm máu khi những người lính bắn vào đám đông, giết chết nhiều người và làm bị thương hàng trăm người. Được ví với Trận Waterloo, sự kiện này được gọi là vụ thảm sát Peterloo.

Cùng năm đó, Ricardo đã trở thành một thành viên của nghị viện. Ở đó, ông đưa ra giải pháp của mình cho các vấn đề của đất nước: loại bỏ Luật Ngô. Nó sẽ giúp làm cho nước Anh trở thành "quốc gia hạnh phúc nhất thế giới", ông nói. Đề xuất của ông như nước đổ lá khoai. Mọi người không quen nghe các lập luận dựa trên phân tích kinh tế học chặt chẽ. Đối với nhiều người, chúng có vẻ khá xa rời thực tế. Một thành viên khác của nghị viện nói rằng Ricardo đã "lập luận như thể ông ta đến từ một hành tinh khác". (Ngày nay người ta vẫn còn càu nhàu về các nhà kinh tế học vì cùng một lý do đó.) Cuối cùng ông đã giành được phần thắng trong tranh luận và nước Anh đã bãi bỏ Luật Ngô - nhưng chỉ từ nửa sau thế kỷ 19, nhiều thập kỷ sau khi Ricardo qua đời.

Theo Ricardo, điều gì sẽ xảy ra nếu Luật Ngô được loại bỏ? Ngũ cốc nước ngoài giá rẻ sẽ tràn vào. Người lao động sẽ không phải vật lộn với giá lương thực quá cao. Các nhà tư bản có thể trả lương thấp hơn, bởi vì công nhân của họ sẽ không cần phải chi quá nhiều vào thực phẩm. Lợi nhuận của các nhà tư bản sẽ tăng lên và họ sẽ bắt đầu đầu tư trở lại. Sự tạo ra của cải sẽ tăng tốc.

Nếu không có Luật Ngô, đất nước sẽ mua ngũ cốc nước ngoài giá rẻ và sản xuất ít ngũ cốc của riêng mình hơn. Ricardo cho biết việc trồng tất cả ngũ cốc của mình không phải lúc nào cũng hợp lý. Một quốc gia có thể làm ra những thứ khác - vải và sắt trong các nhà máy - để bán cho người nước ngoài đổi lấy ngũ cốc của họ. Nếu Nga có thể sản xuất ngũ cốc rẻ hơn Anh và Anh có thể sản xuất sắt rẻ hơn Nga, thì ta dễ dàng nhận thấy rằng cả hai nước đều có lợi khi nước Anh chỉ sản xuất sắt, Nga chỉ trồng ngũ cốc và hai nước sau đó trao đổi sắt lấy ngũ cốc.

Lập luận thông minh của Ricardo đã tiến thêm một bước nữa. Cả hai nước đều có thể đạt được lợi ích từ giao thương, ngay cả khi một trong hai sản xuất cả ngũ cốc và sắt tốt hơn. Để hiểu logic của ông ấy, hãy tưởng tượng rằng bạn và một người bạn được giao việc vặt để làm: di chuyển một số hộp nặng từ ga ra và quét nhà. Bạn có thể di chuyển hộp nhanh hơn bạn của bạn. Bạn cũng nhanh hơn trong việc quét nhà. Vậy bạn có nên quét nhà và di chuyển hộp không? Không cần thiết. Bằng cách quét nhà, bạn đã từ bỏ việc nhanh chóng di chuyển các hộp. Tuy nhiên, bạn của bạn khi quét một mét sàn có thể không bỏ phí quá nhiều hộp có thể di chuyển như bạn. Có lẽ trong thời gian bạn của bạn phải quét một mét sàn, cô ấy có thể di chuyển hai hộp. Trong thời gian bạn phải quét một mét sàn, bạn có thể di chuyển năm hộp. Nói một cách tương đối, bạn của bạn có lợi thế hơn bạn trong việc quét nhà. Cô ấy có một “lợi thế so sánh” trong việc quét nhà ngay cả khi ở phương diện

tuyệt đối cô ấy làm tệ hơn trong việc đó. Cùng nhau, các bạn sẽ hoàn thành công việc nhanh nhất nếu bạn tập trung vào di chuyển hộp, còn bạn của bạn tập trung vào việc quét nhà.

Logic tương tự ngụ ý rằng nếu nước Anh có lợi thế so sánh về sắt và Nga có lợi thế so sánh về ngũ cốc, thì nước Anh chỉ nên sản xuất sắt và nhập ngũ cốc từ Nga, ngược lại Nga chỉ nên trồng ngũ cốc và nhập khẩu sắt từ Anh. Ý tưởng này rất có giá trị bởi vì mỗi quốc gia đều có lợi thế so sánh trong một cái gì đó và vì vậy mọi quốc gia đều có tiềm năng đạt được lợi ích bằng cách chuyên môn hóa và thương mại. Sẽ tốt hơn cho các quốc gia khi họ mở biên giới chào đón mậu dịch nước ngoài hơn là cố gắng tự cung tự cấp. Mặc dù một vài nhà kinh tế học đã phản biện nó (xem Chương 12), ý tưởng về lợi thế so sánh của Ricardo đã trở thành một trong những nguyên tắc được ủng hộ nhiều nhất của các nhà kinh tế học.

Ricardo được ca ngợi vì đưa ra một tiêu chuẩn mới về lý luận cho kinh tế học. Nhà văn người Anh thế kỷ 19 Thomas de Quincey đã chuyển sang nghiên cứu kinh tế học sau khi phát hiện ra rằng việc tiêu thụ thuốc phiện đã khiến ông không thể giải quyết được khối lượng nghiên cứu toán học và triết học thông thường của mình. Ông từng hoàn toàn không ấn tượng với các tác phẩm của các nhà kinh tế học. Ông nói rằng bất cứ ai có một chút đầu óc sẽ bóp cổ các nhà kinh tế học nông nổi và "tán cái hình nấm mốc của họ thành bột bằng cái quạt của một quý cô". Sau đó, ai đó đã cho ông mượn một cuốn sách của Ricardo và trước khi kết thúc chương đầu tiên, ông đã thốt lên "Ông thật là tuyệt vòi!" Phong cách suy nghĩ của Ricardo là bắt đầu từ một điểm khởi đầu đơn giản - mảnh đất có độ màu mỡ khác nhau, chẳng hạn - và xem nó dẫn tới đâu, trong lúc đó không rời khỏi con đường của logic nghiêm ngặt. De Quincey ca ngợi ông vì sử dụng logic để tìm ra các định luật kinh tế học,

các tia sáng trong sự hỗn loạn của các sự kiện và lịch sử. Nhiều điểm khởi đầu của Ricardo đã bị loại bỏ bởi các nhà kinh tế học sau này, nhưng phương pháp xây dựng một chuỗi dài nguyên nhân và hệ quả của ông trở thành phương pháp của kinh tế học. Bạn bè của ông thường nói rằng ông không quan tâm nhiều đến việc thắng cuộc trong tranh luận, chỉ quan tâm đến việc sử dụng lý trí để tìm ra sự thật, ngay cả khi sự thật đi ngược lại lợi ích của chính ông. Năm 1814, ông đã mua một bất động sản rộng 5.000 mẫu Anh, từ đó ông kiếm được một khoản thu nhập khá lớn. Ricardo đã trở thành một địa chủ. Nhưng vị trí đó không ngăn cản ông tranh luận không mệt mỏi cho mậu dịch tự do - thứ sẽ đe dọa tài sản ông kiếm được từ đất đai của mình, nhưng cũng là điều mà nguyên tắc kinh tế học của ông đã chứng minh là đúng.

CHƯƠNG 8



MỘT THẾ GIỚI LÝ TƯỞNG

Đôi khi người ta nói rằng người nghèo xứng đáng bị như vậy: họ nghèo đơn giản là vì họ lười biếng hoặc xấu xa. Nhưng vào thế kỷ 19, nhà văn Victor Hugo, trong cuốn sách nổi tiếng nhất của ông, *Những người khốn khổ* (Les Misérables), kể cho chúng ta nghe về Fantine, người sau khi bị sa thải khỏi nhà máy, đã không còn cách nào khác, phải bán răng cửa của cô ấy để có tiền nuôi con gái mình. Fantine không lười biếng hay xấu xa. Cô ấy là nạn nhân của một nền kinh tế tàn nhẫn, quan tâm đến lợi nhuận nhiều hơn là con người. Vào thời điểm đó mọi người đã bắt đầu đặt câu hỏi về quan điểm cho rằng người nghèo phải chịu trách nhiệm cho những bất hạnh của chính họ, và một số người nói rằng họ không nên phải chịu đựng cảnh nghèo khó nữa.

Cuộc Cách mạng Công nghiệp đã làm cho một số người giàu có, nhưng nhiều người vẫn tiếp tục sống trong nghèo đói. Mọi người đổ về các thành phố nơi điều kiện sống rất nghiệt ngã. Có hàng ngàn người như Fantine. Trẻ em bị tê liệt bởi những giờ làm việc dài trong nhà máy và bệnh tật ở khắp mọi nơi. Ở Anh, những người nghèo nhất có thể đến “trại tế bần” nơi họ được cho ăn và ngủ, nếu họ có thể chịu được những điều kiện khắc nghiệt.

Chúng ta đã gặp Adam Smith và David Ricardo, những người đã nói rằng thương mại và cạnh tranh dẫn đến sự thịnh vượng. Họ biết rằng kiếm tiền không phải lúc nào cũng là tốt, nhưng trên tổng thể, họ tin rằng chủ nghĩa tư bản có nghĩa là tiến bộ. Một nhóm các nhà tư tưởng khác hoàn toàn thất vọng về xã hội xung quanh họ. Họ nhìn vào sự nghèo khổ của các thành phố - những đứa trẻ gầy gò, mù chữ và những người lao động tiêu những đồng xu cuối cùng của họ vào bia rượu để tạm quên đi nỗi buồn - và nghĩ rằng không thể được cứu chữa chủ nghĩa tư bản. Chỉ có một xã hội hoàn toàn mới mới cứu được nhân loại.

Một trong những nhà tư tưởng này là Charles Fourier (1772-1837), một người Pháp đã trải qua một cuộc sống cô đơn và tẻ nhạt với công việc thư ký. Bù lại cho cuộc sống cô đơn và tẻ nhạt đó, ông đã tuôn ra những tác phẩm lập dị với những tiêu đề kỳ lạ như *Học thuyết về bốn chuyển động và về những số phận phổ quát*. Fourier lên án toàn bộ nền văn minh châu Âu. Ông nghĩ rằng xã hội của các nhà máy và việc kiếm tiền là tàn bạo và vô nhân đạo. Hãy nghĩ lại về nhà máy đinh ghim của Adam Smith, nơi mỗi người thực hiện một nhiệm vụ nhỏ. Nhiều cái đinh ghim được làm ra, nhưng thật là buồn chán khi dành mỗi ngày chỉ để ghè chân ghim! Xã hội thương mại cũng khiến mọi người thù địch với nhau. Người bán kính hy vọng một cơn mưa đá sẽ đập vỡ cửa sổ của mọi người để họ có thể bán thêm kính. Bên cạnh đó, trong xã hội thương mại, người giàu có và quyền lực làm mọi thứ có thể để bảo vệ địa vị của họ và cuối cùng chà đạp lên người nghèo.

Fourier đã đề xuất một xã hội mới. Ông gọi đó là một hệ thống hài hòa. Ông tưởng tượng mọi người sống trong các cộng đồng nhỏ gọi là "phalanstery". Phalanstery sẽ là một tòa nhà hình chữ nhật có chứa các xưởng chế tạo, thư viện, thậm chí cả một nhà hát opera. Đây sẽ là nơi bạn có

thể theo đuổi niềm đam mê của mình hết mức. Fourier nói về những đam mê quen thuộc như tình bạn, tham vọng và tình yêu với thức ăn và âm nhạc. Ngoài ra còn có niềm đam mê của "con bướm", tình yêu di chuyển giữa rất nhiều hoạt động khác nhau, và thậm chí là tình yêu của "thành viên băng đảng", một sự thích thú về âm mưu và mưu đồ. Fourier nói các niềm đam mê có thể kết hợp để tạo ra 810 loại tính cách.

Trong phalanstery, các niềm đam mê sẽ được tổ chức một cách cẩn thận. Mỗi ngày mọi người sẽ bắt tay vào làm việc theo nhóm với những người có những niềm đam mê khác nhau có ích cho công việc họ phải thực hiện. Có những nhóm trồng hoa hồng, một số chăn gà, những người khác sáng tác opera. Hơn nữa, mỗi người có thể thuộc về hàng tá nhóm khác nhau. Thay vì dành mỗi ngày càng trở nên chán ngán cực độ vào việc mài chân ghim, bạn sẽ có thể làm bất cứ điều gì mà mình thích và thực hiện tất cả niềm đam mê của bạn. Tuy nhiên, mọi người sẽ kiếm tiền như thế nào? Thay vì được trả tiền lương, như ở chủ nghĩa tư bản, mọi người sẽ được chia một phần lợi nhuận mà phalanstery làm ra.

Fourier ở nhà vào buổi trưa mỗi ngày đợi ai đó gọi và cho ông tiền để thiết lập phalanstery của mình. Không ai đến cho ông tiền cả. Thế giới mới của ông chỉ mãi là một hình ảnh tuyệt vời trong tâm trí ông. Ông viết rằng sau khi thành lập phalanstery, mọi người sẽ mọc đuôi với đôi mắt ở cuối cái đuôi, sáu mặt trăng sẽ xuất hiện và nước biển sẽ biến thành nước chanh. Động vật hoang dã sẽ kết bạn với con người: "phản- hổ" thân thiện sẽ đưa chúng ta từ nơi này đến nơi khác trên lưng chúng. Tất cả điều này là căn cứ tuyệt vời cho những người nói rằng Fourier là một kẻ điên. Tuy nhiên, ông đã đặt ra câu hỏi về công việc mà kinh tế học phổ biến hầu như không đề cập tới. Một khi chúng ta có thức ăn và nơi trú ẩn, làm thế nào chúng ta có thể

tìm được công việc tận dụng tất cả các phần trong tính cách của chúng ta? Có lẽ, xu hướng ngày nay, có các cố vấn nghề nghiệp trong các trường học giúp sinh viên chọn các công việc phù hợp với kỹ năng và sở thích của họ, là một nỗ lực trả lời câu hỏi đó.

Giống như Fourier, người con xứ Wales Robert Owen (1771-1858) nghĩ rằng việc tạo ra các cộng đồng mới sẽ cứu rỗi nhân loại. Tuy nhiên, Owen khác xa Fourier. Ông đã gặp may trong nền kinh tế công nghiệp non trẻ của Anh, sử dụng động cơ hơi nước mới lạ để cung cấp năng lượng cho máy móc trong các nhà máy kéo sợi bông của mình. Ông đã vươn lên từ vị trí trợ lý cửa hàng để trở thành nhà công nghiệp nổi tiếng và đã giao lưu với tất cả mọi người từ các công nhân nhà máy đến những vị công tước. Ông tự hào về việc giao lưu với mọi kiểu người. Điều này đã truyền cảm hứng cho ý tưởng chính trong các bài luận của ông, *Quan điểm mới về xã hội* (A New View of Society). Owen tin rằng tính cách của mọi người là sản phẩm của môi trường nơi họ sống. Người ta xấu vì họ đến từ những nơi có điều kiện sống xấu. Nếu bạn muốn có một xã hội tốt, bạn phải thiết lập các điều kiện thích hợp. Trong một môi trường không có sự cạnh tranh khốc liệt của chủ nghĩa tư bản, người nghèo có thể trở thành người tốt và hạnh phúc. Owen đã có kế hoạch tạo ra môi trường hoàn hảo.

Ông ta đã kiếm đủ tiền để xây dựng một ngôi làng "kiểu mẫu", một thử nghiệm trong việc tạo ra một lựa chọn thay thế cho các nhà máy bẩn thỉu, nguy hiểm ở các thành phố lớn. Ông đã xây dựng ngôi làng tại một nhà máy bông ông mua lại ở New Lanark, Scotland. Owen tưởng tượng ra một thế giới đầy những nơi như thế. Cuối cùng, điều đó đã không xảy ra - nhưng ngay cả như vậy, Owen đã làm những điều đáng chú ý vào thời đó và rất nhiều nhân vật quan trọng đã đến để chứng kiến cộng đồng nhỏ bé của ông. Ông đã mở

một trường mẫu giáo, một trong những trường được mở sớm nhất ở Anh, và gọi nó là Viện Hình thành Tính cách. Ông rút ngắn giờ làm việc và khuyến khích công nhân của mình giữ cho bản thân và ngôi nhà của họ sạch sẽ và tránh uống rượu bia quá nhiều. Để thúc đẩy thói quen làm việc tốt, Owen treo trước mặt mỗi nhân viên một "người giám sát im lặng": một khối lập phương bằng gỗ với các mặt được sơn màu khác nhau. Mỗi màu đại diện cho cách hành xử của người lao động: màu trắng tượng trưng cho xuất sắc, màu vàng tượng trưng cho tốt, màu xanh dương tượng trưng cho bình thường, màu đen tượng trưng cho xấu. Một người giám sát sẽ đổi màu khối lập phương dựa trên chất lượng làm việc của công nhân và màu sắc cho mỗi công nhân sẽ được viết vào trong một "cuốn sách tính cách". Khi một công nhân đang lười biếng, thay vì hét vào mặt họ, người giám sát đơn giản chỉ cần xoay khối lập phương sang màu đen. Lúc đầu hầu hết các khối lập phương đều chỉ màu đen và xanh dương. Theo thời gian thì có ít màu đen hơn, và màu vàng và trắng xuất hiện nhiều hơn .

Sau đó, Owen thành lập một cộng đồng tại New Harmony, Indiana. Nó thậm chí còn nhiều tham vọng hơn New Lanark, một thị trấn của các nông trại, nhà xưởng và trường học, mà Owen tin rằng sẽ đưa ra một lựa chọn thay thế hoàn chỉnh cho chủ nghĩa tư bản. Các nhà khoa học, giáo viên và nghệ sĩ tin vào một cuộc sống tốt hơn đổ xô đến nơi đó từ khắp nơi trên nước Mỹ và châu Âu (cùng khá nhiều kẻ bất lương và kỳ quặc cũng đến đó). Thật không may là các nhà văn và nhà tư tưởng đã đến đó, trong khi giỏi viết lách và tư duy, lại không giỏi trong việc đào mương và chặt gỗ. Những kẻ bất lương thì hoàn toàn tránh làm việc. Chẳng mấy chốc mọi người bắt đầu cãi nhau và thử nghiệm thất bại. Khi về già, Owen quay sang "chủ nghĩa tâm linh", phong trào giao tiếp với người chết nổi lên trong thời Nữ hoàng Victoria. Ông

đã nói chuyện với William Shakespeare và Công tước Wellington và ông nghĩ rằng xã hội mới sẽ hình thành với sự giúp đỡ của những vong linh của những người vĩ đại trong quá khứ. Xét cho cùng, những người như Owen và Fourier hy vọng một nền kinh tế sẽ nâng cao điều kiện tinh thần, chứ không chỉ là vật chất, của người dân, ngay cả khi họ không biết cách để khiến nó hiện hữu.

Một quý tộc đầy tham vọng người Pháp tên là Henri de Saint-Simon cảm thấy những khát khao này một cách mãnh liệt đặc biệt. Saint-Simon (1760-1825) có tham vọng rất lớn từ khi còn nhỏ, và tin rằng mình là hóa thân của chính Socrates. Khi còn là một cậu bé, ông đã được người đầy tớ của mình đánh thức mỗi sáng với lời hô: "Hãy đứng dậy, Monsieur le Comte, ngài có những điều vĩ đại để làm hôm nay!" Công việc đầu tiên của ông đã được nhắm đến "vì nhân loại". Ông đã chiến đấu trong cuộc Chiến tranh giành độc lập của Mỹ và trải qua một năm tù trong cuộc Cách mạng Pháp. Khi được thả, ông đã làm giàu bằng cách mua đất nhà thờ, nhưng trong một vài năm ông đã tiêu hết tiền của mình. Sau đó, ông đã cố gắng tự sát, bực bội về những gì ông cảm thấy là sự thiếu công nhận đối với những ý tưởng của ông.

Saint-Simon nghĩ rằng xã hội nên được cai trị bởi những người tài năng, không phải bởi các hoàng thân và công tước. Mọi người nên cho phép những người ngang hàng với họ bộc lộ tài năng và phát triển tốt nhất có thể. Sẽ có những sự khác biệt giữa mọi người, nhưng đó là vì sự khác biệt về khả năng chứ không phải sự khác biệt về xuất thân. Con người sẽ không còn bóc lột lẫn nhau nữa. Thay vào đó, họ khai thác thiên nhiên cùng nhau, sử dụng các nguyên tắc khoa học để làm giàu cho xã hội. Đứng đầu sẽ là các nhà khoa học và các nhà công nghiệp, những người chỉ đạo nền kinh tế như một công xưởng tầm quốc gia duy nhất. Dưới họ là các công nhân sẽ hành động cùng

nhau trong tinh thần hợp tác. Nhà nước sẽ tạo ra một xã hội công nghiệp nhân đạo và thoát khỏi đói nghèo.

Vào cuối đời, Saint-Simon đã xuất bản cuốn sách *Tân Ki tô giáo* (The New Christianity), biến tầm nhìn của ông thành một tôn giáo trong thời đại công nghiệp. Sau khi ông qua đời, những người đi theo ông thành lập các nhà thờ. Họ mặc quần trắng, áo gi lê màu đỏ và áo dài màu xanh: màu trắng tượng trưng cho tình yêu, màu đỏ cho lao động và màu xanh cho đức tin. Họ chế ra một chiếc áo gi lê được làm theo cách khiến nó chỉ có thể mặc được với sự giúp đỡ của người khác, để tượng trưng cho mối liên hệ bằng hữu giữa người với người. Không có gì đáng ngạc nhiên khi những người Paris tò mò thường ghé thăm nơi ẩn dật của những người đi theo Saint-Simon để nhìn chòng chọc vào họ.

Fourier, Owen và Saint-Simon tin rằng thị trường và cạnh tranh không phải là con đường dẫn đến một xã hội tốt. Đó là lý do tại sao đôi khi họ được cho là những nhà phát minh ra chủ nghĩa xã hội, một lựa chọn thay thế cho chủ nghĩa tư bản đã được một số quốc gia thử nghiệm trong nhiều thế kỷ sau đó. Dưới chủ nghĩa xã hội, tài nguyên không thuộc sở hữu của cá nhân như là tài sản riêng của họ. Thay vào đó, chúng được mọi người chia sẻ để họ đều có một tiêu chuẩn sống tương tự nhau. Tuy nhiên, trên thực tế, những nhà tư tưởng này có một mớ ý tưởng hỗn độn, không phải tất cả những ý tưởng đó chúng ta ngày nay đều sẽ nghĩ tới như một phần của chủ nghĩa xã hội. Ví dụ, một số người trong số họ nghĩ rằng tài sản tư nhân là ổn nếu nó không dẫn đến sự khác biệt lớn giữa mọi người.

Nhưng tất cả họ đều tin rằng một thế giới hoàn hảo - một thế giới "không tưởng" - có thể được tạo ra bằng cách lôi cuốn lý trí và thiện chí của mọi người. Họ chống lại cách mạng và xung đột giữa người giàu và người nghèo.

Hy vọng của họ về sự thay đổi trong hòa bình đã bị cuốn trôi bởi một loạt các cuộc cách mạng nổ ra khắp châu Âu vào giữa thế kỷ 19. Không chỉ vậy, mà kế hoạch của họ còn có vẻ ngây thơ sau những tác phẩm mang tính cách mạng của Karl Marx, người chúng ta sẽ gặp trong Chương 10 và là nhà phê bình chủ nghĩa tư bản nổi tiếng nhất trong lịch sử. Mặc dù họ ảnh hưởng đến ông, Marx nói rằng Fourier, Owen và Saint-Simon là những người mộng mơ đã nghĩ ra những thế giới mới nhưng không biết làm thế nào để có được chúng. Marx nói, một thế giới tốt đẹp hơn sẽ không đến bằng cách lôi kéo thiện chí của mọi người. Xung đột giữa công nhân và ông chủ của họ sẽ phải trở nên khốc liệt đến nỗi chủ nghĩa tư bản sẽ sụp đổ trong một cuộc cách mạng hùng mạnh. Xã hội mới sẽ không xuất hiện một cách hài hòa, mà phải đến trong một sự hỗn loạn và chấn động lớn.

CHƯƠNG 9



QUÁ NHIỀU MIỆNG ĂN

Trong câu chuyện của Charles Dickens, *Giáng sinh yêu thương* (A Christmas Carol), chúng ta gặp gỡ kẻ keo kiệt tồi tệ nhất, Ebenezer Scrooge. Vào đêm Giáng sinh, ông ta đang ngồi trong văn phòng đếm tiền và càu nhàu về thư ký của mình, người muốn ở nhà với gia đình vào Ngày Giáng sinh. Hai quý ông đến để xin một vài xu để mua thịt và nước uống cho người nghèo. Scrooge cau mày với hai người và đuổi họ ra khỏi phòng. Về người nghèo, ông ta nói với những vị khách rời đi: "Nếu họ thà chết còn hơn thì họ nên làm vậy đi và giảm dân số thặng dư xuống".

Chúng ta đã gặp một thiên tài tài chính và một trong những nhà kinh tế học vĩ đại của Anh, David Ricardo và người bạn tốt của ông, giáo sĩ Thomas Malthus. Malthus (1766-1834) không giỏi kiếm tiền như Ricardo nhưng hóa ra lại rất giỏi trong việc đưa ra những lý thuyết kinh tế khiến mọi người phải ngồi thẳng dậy và chú ý. Ông là giáo sư kinh tế học đầu tiên, được bổ nhiệm vào năm 1805 tại trường Cao đẳng Đông Ấn, nơi đào tạo các viên chức của Công ty Đông Ấn, công ty thương mại nổi tiếng của nước Anh. Ý tưởng của một số nhà tư tưởng không được biết đến một cách rộng rãi khi họ còn sống, nhưng Malthus chắc chắn đã khiến cho ý tưởng của mình được biết đến một

cách rộng rãi khi ông còn sống. Một thời gian ngắn trước khi Dickens viết câu chuyện của mình, Malthus đã có được danh tiếng về một học thuyết kinh tế khiến mọi người nghĩ rằng ông ta là Scrooge của kinh tế học, là người rêu rao một lý thuyết thực sự bủn xỉn và keo kiệt. Malthus lo sợ dân số không ngừng tăng lên: ông tuyên bố, nhiều người hơn có nghĩa là nghèo đói hơn. Tất cả những gì mà việc dân số ngày càng tăng sẽ gây ra là ngày càng nhiều người bị đẩy vào một sự tồn tại khốn khổ. Và không có ý nghĩa gì trong việc giúp đỡ người nghèo; điều đó sẽ chỉ làm cho tình hình thêm tồi tệ hơn .

Các nhà kinh tế học trước đó đã không chia sẻ sự bi quan của Malthus về tác động của dân số đông. Những người theo chủ nghĩa trọng thương ủng hộ họ. Họ tin rằng dân số đông giúp các quốc gia giành chiến thắng trước các đối thủ nước ngoài vì lực lượng lao động lớn làm việc với mức lương thấp cho phép các nhà sản xuất tạo ra hàng hóa giá rẻ để bán ở nước ngoài, và lục quân và hải quân lớn có thể bảo vệ các tuyến thương mại của các quốc gia.

Sau những người theo chủ nghĩa trọng thương, những nhà tư tưởng theo chủ nghĩa không tưởng - Charles Fourier, Robert Owen và Henri de Saint-Simon - nói rằng mọi người không phải chịu chết trong cảnh nghèo đói. Họ tin tưởng trên hết vào sự tiến bộ. Họ nói, nếu mọi người giúp đỡ nhau, sự nghèo đói và sự túng quẫn có thể được xóa bỏ. Cha của Malthus, ông Daniel, ngưỡng mộ những người theo chủ nghĩa không tưởng, tin rằng ý tưởng của họ là chiếc chìa khóa mở ra một xã hội tốt hơn. Malthus phản đối một cách mạnh mẽ, và cha con họ đã bỏ ra nhiều giờ để tranh luận. Cuối cùng Malthus đã viết ra những ý tưởng của mình trong một cuốn sách nhỏ mà ông xuất bản năm 1798, cuốn sách đã đem lại cho ông danh tiếng. Trong nhan đề của cuốn sách, ông đã nêu tên một số nhà tiên tri về tiến bộ người Anh và Pháp mà ông không đồng ý với. Nó được gọi là *Bài luận về nguyên tắc của dân số, khi*

nó ảnh hưởng đến sự cải thiện trong tương lai của xã hội với nhận xét về những phỏng đoán của Godwin, Hầu tước Condorcet và những tác giả khác (An Essay on the principle of population, as it affects the future improvement of society with remarks on the speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and other writers). Cái tên cuối cùng, Hầu tước Condorcet, là một nhà lãnh đạo trong cuộc Cách mạng Pháp năm 1789, thời điểm người dân vùng lên và lật đổ nhà vua của họ với hy vọng tạo ra một xã hội tốt hơn, một xã hội mà trong đó người dân bình thường nắm quyền. Cuộc cách mạng là một ngôi sao chổi rực sáng, nhưng liệu nó có dẫn đến chiến thắng của nhân loại trước sự nghèo đói không? Condorcet nói rằng nó sẽ làm được như vậy: nhân loại đang trên đà tiến tới sự hoàn hảo. Nền văn minh đã tiến triển qua chín giai đoạn cải tiến, và giai đoạn thứ mười - bình đẳng giữa tất cả các dân tộc và các quốc gia - đã sắp tới.

Malthus giội một gáo nước lạnh lên tất cả những điều này. Ông lấy một số điểm khởi đầu nghe có vẻ vô hại. Đầu tiên, con người cần thức ăn để tồn tại. Thứ hai, họ phải quan hệ tình dục để sinh sản. Hơn nữa, họ thích quan hệ tình dục và sẽ tiếp tục làm việc đó. Trong một vài thập kỷ, đứa trẻ ngày nay sẽ tạo ra đôi đứa trẻ mà đến lượt chúng sẽ sinh ra đôi đứa con, và cứ như vậy. Dân số tăng thêm mức lớn hơn cùng với thời gian trôi. Malthus nói rằng nếu không được kiểm soát, dân số có xu hướng tăng gấp đôi qua mỗi thế hệ, vì vậy sau hai thế hệ dân số 1.000 người sẽ tăng lên 4.000, sau sáu thế hệ lên 64.000. Thế còn thức ăn cần thiết để nuôi số người tăng lên thì sao? Bạn chắc chắn có thể tăng sản lượng lương thực một chút, nhưng không thể tăng nhanh gấp đôi như dân số. Một lý do là bạn không thể tăng gấp đôi diện tích của đất. Malthus nói rằng sản lượng lương thực tăng lên một lượng cố định mỗi thế hệ, với tốc độ chậm hơn nhiều so với tốc độ tăng dân số. Dân số sẽ

nhanh chóng vượt xa nguồn cung cấp thực phẩm. Cái cảnh có quá nhiều miệng ngấu nghiến quá ít thức ăn sẽ sớm xảy ra.

Vậy điều gì sẽ xảy ra? Những cái phanh kìm hãm dân số sẽ hoạt động để đưa số lượng người trở lại phù hợp với nguồn cung thực phẩm. Đầu tiên, nạn đói và bệnh tật khiến nhiều người chết. Thứ hai, người ta có ít con hơn. Vấn đề là họ có ít con hơn bằng cách phạm tội. Điều tồi tệ nhất sẽ là giết trẻ sơ sinh. Nhưng con người cũng làm giảm số con bằng cách tiến hành nạo phá thai và sử dụng biện pháp tránh thai, cả hai đều bị phán xét là tội lỗi trong thời đại đó. Kết quả là đau khổ và tội ác: nhiều cái chết hơn đến từ bệnh tật và đói kém, ít trẻ được sinh ra hơn do tội lỗi của loài người.

Giả sử rằng đất nước đã có được một nguồn của cải mới - có lẽ là đất chiếm được trong một cuộc chiến tranh, cho phép nó nuôi nhiều người hơn. Đầu tiên, sẽ có nhiều thức ăn hơn để phân phát. Khi giàu hơn, mọi người sẽ có nhiều con hơn, và khi khỏe mạnh hơn, ít người chết hơn. Khi dân số tăng lên, sẽ có nhiều miệng ăn hơn tiêu tốn nguồn cung cấp thực phẩm và có ít thực phẩm hơn cho mỗi người. Cuối cùng xã hội sẽ quay lại đúng nơi nó bắt đầu. Mọi người đơn giản sẽ tự trở lại với mức sống thấp hơn mà họ từng có trước khi vùng đất mới được phát hiện. Niềm tin cho rằng mọi người có xu hướng mắc kẹt ở một mức sống tối thiểu - chỉ đủ để tồn tại - được các nhà kinh tế học thế kỷ 19 khác như David Ricardo chia sẻ. Nó ngụ ý rằng tiền lương của người lao động chỉ đủ để chi trả cho sinh hoạt tối thiểu của họ và được gọi là “quy luật sắt về tiền lương”. Với tỉ lệ giữa thực phẩm và dân số của mình, Malthus đã cho thấy logic nghiệt ngã của quy luật đó.

Phép tính của Malthus có một hàm ý ảm đạm khác. Trong nhiều thế kỷ, các khu vực địa phương ở Anh đã hỗ trợ người nghèo và người ốm đau. Trong thời đại của Malthus, người nghèo được phát chẩn tiền để giúp họ mua thực

phẩm. Malthus chỉ trích điều này. Các khoản tiền chỉ đơn giản là trao thưởng cho sự lười biếng: nếu mọi người không được giúp thì họ có nhiều khả năng sẽ tự giúp bản thân mình hơn. Theo nguyên tắc dân số của ông, giúp người nghèo giống như tìm ra vùng đất mới. Nó làm tăng dân số nhưng sau đó tạo ra nhiều đau khổ và tội lỗi hơn để đưa dân số trở lại sao cho phù hợp với năng lực sản xuất lương thực. Từ thiện không giúp ích cho người nghèo hay xã hội nói chung mà chỉ đơn giản là tạo ra nhiều người ăn xin vô đạo đức, khổ sở hơn. Hôn nhân và tình dục là một trong số niềm vui lớn lao của cuộc sống, nhưng cuối cùng chúng sẽ dẫn đến sự khốn khổ. Quá đủ cho sự tiến bộ của con người mà những người theo chủ nghĩa không tưởng vô cùng trân trọng! Mặc dù vậy, có một tia hy vọng: đàn ông và phụ nữ có thể quyết định kiềm chế ham muốn tình dục của họ và do đó làm giảm phần đóng góp của họ vào gánh nặng của việc dân số đông hơn. Malthus khuyến khích mọi người trì hoãn việc kết hôn, và tự nghe theo lời khuyên của ông bằng cách đợi cho đến gần bốn mươi tuổi mới kết hôn. Mặc dù vậy, đối với một số người, việc đó có thể đồng nghĩa với chuyện không bao giờ kết hôn.

Không có gì ngạc nhiên, các tác phẩm của Malthus đã làm dấy lên tiếng la ó phản đối. Ông bị công kích vì là một kẻ gắt gỏng ưa phá hỏng niềm vui, hay tệ hơn, một kẻ lạnh lùng lên án những người nghèo trên thế giới. Karl Marx đã gợi ý tưởng của Malthus là “một sự phỉ báng lên nhân loại”. Nhà triết học và nhà sử học thời Victoria Thomas Carlyle coi những ý tưởng này là tang tóc và buồn thảm và ông đã đặt cho kinh tế học một biệt danh: “ngành khoa học ảm đạm”.

Lịch sử sau đó đã chứng minh nhiều ý tưởng của Malthus là sai. Dân số bắt đầu phát triển nhanh chóng nhưng yếu tố kìm hãm dân số là bệnh tật và nạn đói đã giảm đi. Trong thế kỷ 19, thuốc men tốt hơn và những thành phố

sạch hơn đã giúp con người sống lâu hơn; họ đã không còn bị xóa sổ bởi nạn đói và bệnh tật. Malthus nói rằng khi mọi người trở nên giàu có hơn thì họ có nhiều con hơn. Nhưng điều ngược lại xảy ra trong thế kỷ 19 và 20, khi ở nhiều nước, sự tăng trưởng dân số chậm lại. Các biện pháp tránh thai đáng tin cậy hơn đã được phát minh và trở nên dễ tiếp cận hơn, và hầu hết mọi người ngừng tin rằng sử dụng chúng là sai trái. Ngay cả những người nghèo khổ của Malthus cũng bắt đầu có ít con hơn vì những loại công việc mới - trong các nhà máy và văn phòng - đem lại thu nhập tốt hơn là cuốc xới các cánh đồng. Với ít con phải nuôi hơn, họ có thể chi tiêu nhiều hơn cho việc học của chúng để chúng có thể làm các công việc mới.

Trong thế kỷ 19, một điều gì đó khác đã xảy ra mà cả Malthus lẫn các nhà tiên tri về sự tiến bộ đều không lường trước được. Công nghệ mới nâng cao mức sống để mọi người có thể kiếm được nhiều tiền hơn mức tối thiểu cần thiết để tồn tại. Anh là một trong những quốc gia đầu tiên tăng năng suất các trang trại của mình để có thể nuôi sống nhiều miệng ăn hơn. Sau này, một khi ảnh hưởng của hơi nước, sắt và đường sắt cùng đến trong cuộc Cách mạng Công nghiệp, những nhu yếu phẩm khác của đời sống được sản xuất với ít chi phí hơn và cho một số lượng người lớn hơn. Nếu bạn vẽ đồ thị dân số và thu nhập trung bình ở châu Âu từ đầu câu chuyện của chúng ta đến hiện tại, bạn sẽ thấy hai đường thẳng đó lên và xuống nhẹ trong nhiều thế kỷ nhưng hầu như là nằm ngang. Sau thế kỷ 18, hai đường vọt lên và tiếp tục như vậy: có nhiều người hơn và họ có thu nhập cao hơn bao giờ hết. Hãy nghĩ về những gì người Anh có ở giữa thế kỷ 20 - thực phẩm dồi dào, quần áo, có lẽ là một chiếc xe - so với năm 1700 khi họ phải ăn đồ thừa và đi qua bùn trong nhiều giờ để đến bất cứ đâu. Và vào giữa thế kỷ 20, dân số đã tăng lên gấp sáu lần kể từ năm 1700! Lần đầu tiên, các nền kinh tế của châu Âu và Mỹ hỗ trợ

được các thành phố lớn và dân số không ngừng tăng lên. Đó là một trong những biến đổi phi thường nhất trong lịch sử nhân loại, chắc chắn là một sự biến đổi về kinh tế đáng chú ý nhất. Sau cuộc chiến lâu dài của loài người chống lại khó khăn, tiến bộ vật chất đã tăng tốc một cách đáng kể.

Tuy nhiên, trước khi cất cánh, các nền kinh tế khá giống như cách Malthus mô tả chúng. Thu nhập không bao giờ tăng lên nhiều; nông dân thường phải vật lộn để tồn tại. Đôi khi người thân hoặc nhà thờ giúp đỡ những lúc khó khăn, nhưng một vụ mùa thất thu hoặc một đợt bùng phát dịch bệnh có thể đồng nghĩa với đói rét và cái chết. Nhiều người mẹ đã chết trong khi sinh con và nhiều trẻ em không bao giờ sống sót qua tuổi ẵm ngửa. Nếu những ý tưởng của Malthus là buồn rầu và ảm đạm, thì điều kiện sống của nhiều người cũng không khác gì. Malthus đã nói về những hạn chế mà mọi người sống trong những xã hội thuở ban đầu này phải chịu đựng với một sự rõ ràng đến nghiệt ngã. Trong thời đại của chúng ta, đây vẫn là số phận của nhiều người ở những quốc gia nghèo nhất thế giới.

Ngày nay, khi mọi người nói về “bùng nổ dân số”, họ thường mượn các ý tưởng của Malthus. Nhiều người tin rằng có quá nhiều người và thế giới đang trở nên chật chội một cách khó chịu. Tuy nhiên, trong một số tác phẩm của ông thường bị lãng quên, Malthus nói rằng ông không chống lại tăng dân số, và ông nghĩ rằng có nhiều người là một điều tốt miễn là xã hội có phương tiện để nuôi họ. Có lẽ rốt cuộc thì ông không phải là một người như Scrooge - bạn bè nhớ đến ông như một người đàn ông tử tế và thân thiện, không ích kỷ và keo kiệt chút nào. Nhiều nhà kinh tế học ngày nay nghiên cứu sự tăng trưởng của nền kinh tế trong dài hạn cho rằng dân số lớn đi đôi với nền kinh tế lành mạnh. Mọi người sử dụng hết tài nguyên, nhưng họ cũng tạo ra

những tài nguyên mới: nhiều người hơn đồng nghĩa với nhiều trí óc hơn và nhiều ý tưởng mới hơn về cách tạo ra của cải của xã hội.

CHƯƠNG 10



CÔNG NHÂN TOÀN THẾ GIỚI

"Một bóng ma đang ám ảnh châu Âu - bóng ma của chủ nghĩa cộng sản". Đây là dòng đầu tiên trong *Tuyên ngôn Cộng sản,* được viết vào giữa thế kỷ 19 và có lẽ là cuốn sách về chính trị nổi tiếng nhất. Bóng ma - một thứ gì đó đáng sợ và đầy hăm dọa - là mối đe dọa đối với hệ thống chủ nghĩa tư bản đương thời của châu Âu. Mối đe dọa đến từ một hệ thống thay thế, chủ nghĩa cộng sản, sắp sửa quét sạch chủ nghĩa tư bản. Dưới thời chủ nghĩa cộng sản, sẽ không có tài sản tư nhân, và công nhân, chứ không phải là ông chủ, sẽ có quyền kiểm soát mọi thứ. Những câu chữ ấy được viết bởi hai người Đức, Karl Marx (1818-1883), nhà triết học, nhà sử học, nhà kinh tế học, nhà cách mạng nổi tiếng nhất trong lịch sử, và người bạn của ông - Friedrich Engels (1820-1895). Marx được một số người coi là nhà tiên tri về xã hội, một nhà tư tưởng vĩ đại có thể nhìn thấy tương lai không giống bất kỳ ai khác. Có người thì nghĩ rằng ông là một nhân vật phản diện đã đưa kinh tế học vào một lối đi nguy hiểm.

Marx đã cảnh báo về sự kết thúc của chủ nghĩa tư bản vào năm 1848, đúng lúc các quốc gia châu Âu có vẻ sắp sửa tuột dốc. Ở Pháp, chế độ quân chủ đã được khôi phục sau khi bị loại bỏ trong cuộc cách mạng năm 1789.

Bây giờ, một lần nữa, người dân lại tức giận với vị vua của họ. Ngay sau khi Marx xuất bản tuyên ngôn của mình, các cuộc biểu tình đã nổ ra ở Paris. Những người biểu tình xây dựng các rào chắn và chiến đấu với binh lính trên đường phố. Marx vội vã tham gia cuộc đấu tranh. Khi ông đến nơi, nhà vua đã bỏ trốn và một nền cộng hòa đã ra đời. Những người cách mạng tràn ngập khắp quảng trường ăn mừng cho chiến thắng của họ.

Những câu nối tiếp lời mở đầu nổi tiếng ấy đã giải thích cho sự phấn khích của Marx. Ông nói: "Lịch sử của tất cả các xã hội tồn tại từ trước đến nay là lịch sử của đấu tranh giai cấp". Qua đây, ông thể hiện quan điểm rằng lịch sử là tranh chấp và xung đột, giữa giàu và nghèo, giữa ông chủ và người làm thuê. Marx tin rằng ở Paris, ông đã nhìn thấy tận mắt cuộc đấu tranh lịch sử. Ông đã dự đoán việc những người lao động ("giai cấp vô sản") lật đổ các ông chủ tư bản ("giai cấp tư sản"). Ông hy vọng rằng các cuộc nổi dậy là khởi đầu của điều này, nhưng một vài tháng sau các cuộc cách mạng của châu Âu đã bị thoái trào. Dường như cái chết của chủ nghĩa tư bản sẽ là một cái chết từ từ và dai dẳng.

Marx sang Anh, một trong những cường quốc cuối cùng còn sót lại của châu Âu không trục xuất ông vì những bài viết gây nhiều rắc rối. Ở London, ông trở thành lãnh đạo của một nhóm các nhà cách mạng nước ngoài.

Marx bắt đầu nghiên cứu chuyên sâu về kinh tế học và cho ra đời một cuốn sách khổng lồ, trong đó ông đặt mục tiêu đưa ra một lý thuyết toàn diện về chủ nghĩa tư bản. Việc này tiêu tốn của ông rất nhiều thời gian. Ông có một sự bền bỉ đáng kinh ngạc, nhưng cuộc sống đôi khi đẩy ông vào ngõ cụt. Những người bán hàng thường xuyên phải đập cửa yêu cầu ông thanh toán các hóa đơn quá hạn. Vợ và con của ông thường xuyên bị bệnh và khi cô con gái nhỏ của ông qua đời, ông đã phải mượn 2 bảng từ hàng xóm của mình để

mua quan tài. Ông thường trú ngụ tại Phòng Đọc sách Bảo tàng Anh, nơi ông đã nghiền ngẫm những cuốn sách khó nhằn về lịch sử và kinh tế học. Ông trở về nhà mang theo hàng đống giấy ghi chú và thức suốt đêm để viết, hút xì gà hết điếu này đến điếu khác, đồ chơi của các con và những mảnh đồ đạc vỡ vương vãi xung quanh. Việc viết lách thường gây ra cho ông khá nhiều đau đớn vì ông bị bệnh hậu bối*, những mụn nhọt kinh khủng mà ông đang cố gắng điều trị bằng cách sử dụng asen. Cuối cùng, vào cuối những năm 1860 - khoảng hai mươi năm sau khi ông bắt đầu - ông đã hoàn thành tập một của quyển sách của mình, tuy phải hy sinh sức khỏe, hạnh phúc và gia đình mình. Ông viết những trang cuối cùng trong khi đứng lên bàn làm việc vì những cái nhọt đã viêm nhiễm quá nặng. Khi viết xong, ông nói, "Tôi hy vọng giai cấp tư sản sẽ nhớ đến bệnh hậu bối của tôi cho tới lúc chết".

Những nhà tư tưởng không tưởng mà chúng ta đã gặp ở các chương trước nói rằng chủ nghĩa tư bản đầu độc xã hội loài người. Giống như họ, Marx tin rằng một xã hội mới là cần thiết để mọi người thực sự phát triển, nhưng ông cho rằng những người không tưởng là kẻ ngốc khi nghĩ rằng lòng tốt của con người sẽ mang lại điều ấy. Thay vào đó, Marx tin rằng bản thân chủ nghĩa tư bản đã chứa mầm mống của một xã hội mới. Ông nói rằng lịch sử mở ra theo một loạt các hệ thống kinh tế. Trước chủ nghĩa tư bản, nền kinh tế bị chi phối bởi truyền thống phong kiến. Không có nhà tư bản nào sở hữu nhà máy, chỉ là những thợ thủ công nhỏ, nông dân tá điền và quý tộc. Chủ nghĩa tư bản nổi lên khi những người có quyền lực chiếm lĩnh đất đai và thành lập các nhà máy, và nông dân cùng thợ thủ công trở thành công nhân nhận lương từ các nhà tư bản. Cuối cùng đến lượt chủ nghĩa tư bản bị thay thế; điều này xảy ra vì cái cách mà các nhà tư bản kiếm lợi nhuận.

Các nhà tư bản mua nguyên liệu thô (vải, nút áo, chỉ) để sản xuất ra một loại hàng hóa (áo sơ mi) để bán và thu lại lợi nhuận. Lợi nhuận đến từ đâu? Để hiểu điều này, bạn cần xem giá trị kinh tế đến từ đâu. Giống như Adam Smith và David Ricardo, Marx nói rằng giá trị của hàng hóa là hàm lượng lao động được sử dụng để tạo ra nó. Điều này được gọi là "lý thuyết giá trị lao động". Nếu một chiếc áo sơ mi mất ba mươi phút lao động để tạo ra, thì nó có giá trị tương đương với hàm lượng lao động đó. Giống như Smith và Ricardo, Marx cũng tin rằng những người lao động kiếm được những gì họ cần để trang trải sinh hoạt phí của họ, một số tiền tối thiểu để mua thực phẩm và quần áo. Giả sử rằng sau năm giờ lao động vất vả, công nhân làm ra đủ số áo để kiếm số tiền vừa đủ sống. Đây là mức lương mà nhà tư bản trả để thuê họ. Tuy nhiên, nếu ca làm việc của công nhân là mười hai giờ, thì có nghĩa là có thêm bảy giờ so với năm giờ cần thiết để công nhân kiếm đủ tiền sinh hoạt. Điều gì xảy ra với "giá trị thặng dư", số tiền kiếm được từ việc bán số áo sơ mi được thực hiện trong bảy giờ làm thêm đó? Đó là lợi nhuận nhà tư bản thu được. Thặng dư cho phép nhà tư bản mua nhiều máy móc và có nhiều vốn hơn và điều này khiến nền kinh tế trở nên lớn hơn.

Các nhà tư bản "bóc lột" công nhân theo nghĩa là họ muốn ép công nhân sản xuất ra càng nhiều giá trị thặng dư càng tốt bằng cách khiến công nhân làm việc chăm chỉ và nhiều giờ. Công nhân muốn ngày làm việc ngắn hơn và lương cao hơn. Sự cạnh tranh giữa các công nhân khiến tiền lương được giữ ở mức thấp, bởi vì những người có việc làm luôn đứng trước nguy cơ mất việc vào tay người khác. Tương lai của những người vô sản thật là ảm đạm: chủ nghĩa tư bản khiến cuộc sống của một công nhân không có gì khác ngoài làm việc cật lực và "kéo vợ và con của mình nằm xuống dưới bánh xe Juggernaut* của tu bản".

Với Marx, xung đột giữa giai cấp tư sản và giai cấp vô sản là một mâu thuẫn sâu sắc của chủ nghĩa tư bản. Các nhà tư bản cố gắng bảo đảm lợi nhuận của họ bằng cách ngày càng vắt kiệt sức lao động của công nhân. Công nhân được chia một phần nhỏ hơn bao giờ hết của chiếc bánh kinh tế. Cuối cùng, đơn giản là họ không có tiền để mua tất cả các hàng hóa được sản xuất ra từ các nhà máy và vì vậy các nhà tư bản nhận ra rằng họ không thể bán tất cả hàng hóa của họ. Trong khi đó, công nhân càng ngày càng trở nên khốn khổ và bất mãn hơn. Cuối cùng toàn bộ hệ thống sụp đổ. Công nhân vùng lên, chiếm giữ các nhà máy, ruộng đồng và thiết lập một xã hội cộng sản, đặt dấu chấm hết cho sự bóc lột. Đó là bởi vì sẽ không có tài sản tư nhân: một lò nấu kim loại hoặc cần cẩu sẽ không thuộc sở hữu của một nhà tư bản cụ thể nào, nó sẽ thuộc sở hữu của cộng đồng. Mọi người sẽ được cung cấp những gì họ cần để sống chứ không phải là những gì một ông chủ tư bản trả cho họ. Chủ nghĩa cộng sản sẽ loại bỏ sự phân chia xã hội thành các tầng lớp không ngừng đấu tranh với nhau.

Tiếp đến, Marx tin rằng chủ nghĩa tư bản luôn chứa đầy sự hỗn loạn và căng thẳng - ở đó không có dấu hiệu của bàn tay vô hình của Adam Smith mà qua đó việc kiếm tiền sản sinh ra sự hài hòa. Dưới thời chủ nghĩa tư bản, các nhà tư bản sở hữu “tư liệu sản xuất”: nguồn vốn cần thiết để sản xuất hàng hóa. Các công nhân không có gì ngoài chính sức lao động của mình. Không giống như nông dân trong xã hội phong kiến bị gắn liền với một địa chủ, công nhân được tự do làm việc cho bất cứ ai. Nhưng tất cả những gì họ có là sức lao động nên lựa chọn duy nhất của họ là làm việc cho một nhà tư bản và bị bóc lột. Các nhà tư bản có thể gây dựng vốn của họ và trở nên giàu có vì luật pháp và hệ thống chính trị của đất nước cho phép họ sở hữu vốn và giữ lợi nhuận là giá trị thặng dư do công nhân tạo ra. Trong kinh tế học phổ biến,

mà chủ nghĩa tư bản được xem là hầu như không có xung đột, vốn chỉ được xem như là tập hợp của nhiều thứ khác nhau. Đó là các tòa nhà, băng tải, cưa và khung dệt được sử dụng để sản xuất hàng hóa. Với Marx, tư bản còn bao gồm nhiều hơn là vốn. Nó là quyền lực. Tư bản phụ thuộc vào sự phân chia xã hội thành những người có tài sản và những người không có tài sản và việc tạo ra chủ nghĩa tư bản liên quan đến những người có tài sản nắm giữ tất cả quyền lực. Hiểu được điều này là tối quan trọng để nhìn thấy thực tế của chủ nghĩa tư bản, đó là lý do tại sao Marx gọi cuốn sách của ông đơn giản là *Tư bản luận*.

Ý tưởng của Marx sau đó đã phát triển thành một thế giới quan, chủ nghĩa Marx, trở thành một trong những phong trào chính trị có ảnh hưởng nhất của thế kỷ 20. Rất lâu sau khi ông qua đời, hệ thống xã hội chủ nghĩa đã được thiết lập ở Nga, Hungary, Ba Lan, Trung Quốc và những nơi khác. Nhà nước tiếp quản nền kinh tế và chỉ đạo các nhà máy và trang trại cần sản xuất những gì. Ban đầu, công nghiệp phát triển nhanh. Nhưng người dân ở các nước này thường xuyên phải đối mặt với những khó khăn hằng ngày. Nhiệm vụ quản lý quá nhiều nhà máy của nhà nước cuối cùng trở nên quá phức tạp. Các đơn vị sản xuất trở nên không hiệu quả và chậm phát triển sản phẩm. Ở nhiều nước xã hội chủ nghĩa, như ở châu Âu, nền kinh tế tan vỡ hoàn toàn và hệ thống xã hội chủ nghĩa sụp đổ.

Các nhà kinh tế học sau này tranh luận về nhiều ý tưởng của Marx. Các nhà phê bình nói rằng những thất bại của hệ thống xã hội chủ nghĩa hiện hữu đã chứng minh rằng Marx không đúng. Tuy nhiên, lý thuyết của ông nói nhiều đến những căng thẳng tồn tại trong chủ nghĩa tư bản hơn là về các chi tiết của tương lai chủ nghĩa cộng sản. Và người ta thường nói rằng các nước xã hội chủ nghĩa không thiết lập hệ thống mà Marx đã hình dung. Ngoài ra,

Marx nói rằng các xã hội chỉ thành công trong việc thiết lập các hệ thống cộng sản chủ nghĩa khi họ đã có nền kinh tế tư bản phát triển tốt. Nhưng cuộc cách mạng cộng sản đầu tiên lại xuất hiện vào đầu thế kỷ 20 ở Nga, nơi có nền kinh tế nông nghiệp nghèo nàn, không phải là hình thái tư bản chủ nghĩa mà Marx đã nói đến.

Khi thế kỷ 19 chậm chạp trôi đi, có rất nhiều người, trong khi lo ngại về hoàn cảnh khốn khó của người nghèo, không nghĩ rằng câu trả lời là lật đổ hệ thống. Họ nghĩ rằng chủ nghĩa tư bản có thể trở nên tử tế hơn. Ở nhiều nước, quyền bỏ phiếu đã được mở rộng từ những người giàu sang các tầng lớp lao động, do đó họ đã có tầm ảnh hưởng mới trong xã hội. Chính phủ đã cố gắng giảm bớt những hậu quả khắc nghiệt của chủ nghĩa tư bản đối với người nghèo. Vào đầu thế kỷ 20, Pháp, Đan Mạch và các quốc gia khác đã bắt đầu cung cấp các khoản trợ cấp cho người thất nghiệp. Các bang thuộc Đức dẫn đầu trong việc cung cấp giáo dục cho quần chúng vào đầu thế kỷ 19, Mỹ, Pháp và Anh sau đó đã làm điều tương tự. Dần dần, các chính phủ cấm lao động trẻ em, nên trẻ em không biết chữ và nghèo đói hiếm khi bị đưa vào các hầm mỏ và nhà máy.

Mức sống của người lao động cuối cùng cũng được cải thiện. Điều này có làm cho Marx không còn quan trọng? Không, bởi vì chủ nghĩa Marx nói rằng chủ nghĩa tư bản gây tổn hại cho mọi người ngay cả khi họ có đủ tiền mua ô tô và tivi. Điều này bắt nguồn từ cái mà Marx gọi là “sự tha hóa”. Ông tin rằng dưới chủ nghĩa tư bản, công nhân trở thành những bánh răng trong một cỗ máy khổng lồ. Họ mất tất cả mối liên kết thực sự với hàng hóa mà họ làm ra để ông chủ của mình bán kiếm lời. Họ đi đến chỗ xem những người khác như là công cụ sản xuất chứ không phải là con người. Cuối cùng, họ đã không còn có mối quan hệ nào với nhân tính của mình, điều quan trọng nhất giúp

đoàn kết họ với những người khác. Tiền lương cao hơn không thể phá vỡ được xiềng xích nặng nề của sự tha hóa.

Sự tha hóa phát sinh do tài sản tư nhân, thứ phân chia xã hội thành những người sở hữu tư bản và những người không có tư bản. Chỉ bằng cách loại bỏ tài sản riêng thông qua một cuộc cách mạng của người lao động, mọi người sẽ có thể hoàn toàn nắm giữ được nhân tính của họ. Vì vậy, *Tuyên ngôn Cộng sản* kết thúc bằng một lời kêu gọi đấu tranh: "Người vô sản chẳng có gì để mất ngoài xiềng xích trói buộc họ. Họ có một thế giới để giành lấy. Vô sản tất cả các nước, đoàn kết lại!"

CHƯƠNG 11



SỰ CÂN BẰNG HOÀN HẢO

Tại sao một chai rượu sâm-panh lại có giá trị như vậy? Adam Smith và Karl Marx nghĩ rằng giá trị phát sinh từ chi phí sản xuất hàng hóa, đặc biệt là sức lao động phải bỏ ra để làm ra chúng. Nhưng một chai sâm-panh được bán với giá 300 bảng không tốn nhiều tiền đến mức như vậy để làm ra. Nó có giá cao bởi vì mọi người rất ưa chuộng nó. Sâm-panh đem lại cho họ cảm giác rất hài lòng hoặc hạnh phúc. Cho đến nay, chúng ta đã nghe khá nhiều về các nhà tư bản giàu có và những người lao động mệt mỏi của họ đang làm việc rất vất vả trong các nhà máy. Nhưng còn những người mua hàng thì sao? Họ hài lòng vì hàng hóa mà họ mua được: không chỉ vì rượu sâm-panh, mà còn nồi và chảo, mũ và áo khoác nữa. Đây chắc hẳn nên là điều quan trọng trong cách chúng ta nghĩ về nền kinh tế?

Nhà kinh tế học người Anh William Jevons (1835-1882) đã nghĩ như vậy. Ông là nhà kinh tế học nổi tiếng đầu tiên theo học đại học ngành kinh tế, hơn là theo con đường truyền thống của các nhà tư tưởng nghiên cứu kinh tế học sau khi học tiếng Latinh và tiếng Hy Lạp cổ đại. Jevons đã phát triển ý tưởng về "lợi ích cận biên". Hãy tưởng tượng bạn ăn kẹo bơ cứng. Bạn rất thích nó. Nó mang đến cho bạn rất nhiều sự hài lòng, hoặc "lợi ích", như các nhà kinh

tế học thường gọi. Nhưng khi bạn ăn thêm nhiều kẹo bơ cứng, niềm vui mà bạn nhận được từ một viên kẹo tiếp theo sẽ không tuyệt vời như lúc đầu. Cái kẹo thứ mười vẫn ngon, nhưng không ngon bằng cái đầu tiên. Sau khi ăn mười lăm cái kẹo bạn bắt đầu chán ngấy. Có lẽ cái kẹo bơ cứng thứ hai mươi sẽ không mang lại cho bạn chút hài lòng nào. Sự hài lòng có được từ thêm một chiếc kẹo bơ cứng là lợi ích cận biên của nó. "Biên" có nghĩa là "mép" của một thứ gì đó, do đó, "mép" của lợi ích bạn có được từ kẹo bơ cứng là lợi ích của cái kẹo cuối cùng bạn ăn. Xu hướng lợi ích cận biên giảm xuống khi bạn tiêu thụ nhiều hơn được gọi là "nguyên tắc lợi ích cận biên giảm dần".

Lợi ích cận biên là một trong những ý tưởng quan trọng nhất trong kinh tế học. Jevons sử dụng nó để giải thích cách mọi người tiêu tiền. Hãy tưởng tượng bạn đang ở trong một quán cà phê và bạn có 10 bảng Anh để mua bánh mì xúc xích hoặc Coca Cola. Giả sử bạn tiêu hết chỗ tiền đó trong một lần. Bạn sẽ mua bao nhiêu cái bánh mì và bao nhiêu lon Coca Cola? Bạn đang đói vì thế nên bạn bỏ lên khay mười cái bánh mì. Nhưng bạn nhanh chóng nhận ra rằng, mặc dù bạn đang đói, sẽ thật là ngớ ngẩn nếu chỉ mua bánh mì xúc xích. Nếu bạn mua mười cái thì lợi ích cận biên của cái thứ mười sẽ rất thấp. (Đây là cách nói mỹ miều của nhà kinh tế học rằng nếu bạn ăn mười cái bánh mì kẹp xúc xích một lúc, bạn sẽ thấy nôn nao.) Bạn không có bất kỳ lon Coca Cola nào trên khay của bạn, vì vậy lợi ích cận biên từ việc thêm một lon Coca Cola là cao. Bạn nên mua một lon Coca Cola thay vì cái bánh mì thứ mười vì nó đem lại cho bạn nhiều lợi ích hơn so với cái bánh mì. Thế là bạn lấy một cái bánh mì ra khỏi khay và lấy thêm một lon Coca Cola. Nhưng trước khi bạn đến quầy thu ngân để trả tiền, hãy suy nghĩ lại. Rất có thể là lon nước ngọt thứ hai đem lại nhiều lợi ích hơn cái bánh mì thứ chín. Hãy lấy một cái bánh mì khác ra và thêm lon thứ hai. Khi bạn tăng số lon Coca và giảm số

bánh mì, thì lợi ích cận biên của lon nước giảm xuống (vì có nhiều lon nước hơn) và lợi ích cận biên của bánh mì tăng lên (vì có ít bánh mì hơn). Bạn nên dừng lại ở đâu? Khi các lợi ích cận biên của một lon nước hay của một chiếc bánh mì được thêm vào là như nhau. Bởi vì bạn là một người rất thích bánh mì và đang đói, nên có thể bạn lấy bảy chiếc bánh và ba lon Coca. (Đối với cá nhân tôi - khát nước nhiều hơn là đói - tôi có thể sẽ đổi chỗ hai con số.) Điều quan trọng là phải cân bằng một cách chính xác những lợi ích cận biên đó. Một khi bạn đã tìm ra được tỉ lệ chia đúng, hãy đi đến quầy thanh toán.

Bây giờ bạn có thể nghĩ: khoan đã, tôi không suy tính tất cả các bước này khi tôi mua đồ - thậm chí đến tận bây giờ tôi mới biết lợi ích cận biên là gì! Nếu bạn thấy ai đó trong quán cà phê mua bánh mì xúc xích và Coca theo cách ấy, có thể bạn sẽ nghĩ họ hơi lạ lùng. Nhưng các nhà kinh tế không tin rằng mọi người cư xử chính xác như thế. Những gì chúng ta có ở đây là một mô hình kinh tế - một bức tranh của thế giới được đơn giản hóa. Ví dụ, chúng ta ở trên đã giả định rằng bạn sẽ tiêu hết 10 bảng luôn một lần và bạn chỉ dùng để trả cho bánh mì và Coca. Trên thực tế có hàng trăm thứ khác nhau để mua. Các mô hình tập trung vào điểm quan trọng mà chúng ta muốn giải thích. Đây là vấn đề sự khan hiếm. Trong thực tế, bạn nhận thức được rằng bạn có một số tiền hạn chế để chi tiêu, trong khi đó lại có rất nhiều thứ để mua. Bạn không thể mua hết tất cả. Đúng là bạn không đứng ở đó tính toán như một con robot, nhưng bằng cách nào đó bạn chắc chắn rằng mình sẽ phân bổ số tiền có hạn của mình theo cách khiến bạn hài lòng. Lợi ích cận biên là một cách để biến điều này thành một mô hình đủ chính xác để giải thích hành vi của bạn.

Vào cuối thế kỷ 19, cách lý luận sử dụng nguyên lý cận biên này đã trở thành nền tảng của một phương pháp tiếp cận hoàn toàn mới đối với kinh tế

học. Ngày nay, đây là một trong những phương pháp cơ bản mà các nhà kinh tế luôn sử dụng. Jevons đã mất trước khi ông phát triển được toàn bộ ý tưởng của mình, nhưng nhà kinh tế học người Anh Alfred Marshall (1842-1924) đã phát triển ý tưởng ấy đi xa hơn. Ông đã nghĩ ra các lý thuyết của mình trong các chuyến đi bộ ở dãy núi Alpes, leo núi trong nhiều ngày với một ba lô đầy sách. Trong lúc nghỉ ngơi bên cạnh những dòng sông băng, sách trên tay, ông đã phát triển nhiều ý tưởng mà bây giờ được dùng để dạy cho sinh viên kinh tế trong buổi học đầu tiên của họ.

Một trong đó là quy luật cầu. Trong ví dụ về bánh mì kẹp xúc xích, chúng ta không thực sự xem xét giá cả; quy luật cầu nói về việc giá cả ảnh hưởng như thế nào đến việc đưa ra quyết định. Mức giá cao của hàng hóa dẫn đến cầu đối với hàng hóa đó thấp, giá thấp dẫn đến cầu cao, và lợi ích cận biên giảm dần cho thấy quy luật cầu đến từ đâu. Bạn nhìn thấy nó mọi lúc. Ví dụ, giả dụ một cửa hàng đang bán thanh lý và giảm giá rất nhiều để khuyến khích người mua mua thìa với số lượng lớn. Nếu bạn không có thìa, thì chỉ cần một cái thôi cũng cho rất nhiều lợi ích. Bạn có thể sẵn sàng trả 4 bảng cho nó. Chiếc thìa thứ hai đem lại cho bạn ít tiện lợi hơn so với cái đầu tiên, vì vậy bạn có thể chỉ sẵn sàng trả 3 bảng. Còn cái thìa thứ mười thì sao? Bạn có thể chỉ trả 1 bảng. Bạn sẽ mua rất nhiều thìa khi giá của chúng thấp, nhưng khi giá thìa rất cao, bạn sẽ chỉ mua một hoặc hai chiếc. Bạn so sánh lợi ích cận biên của mình với mức giá bạn phải trả.

Nguyên tắc cận biên không chỉ được sử dụng để mô tả cách mọi người chi tiêu. Nó còn được dùng để giải thích những điều mà các công ty thực hiện. Một công ty sẽ sản xuất thêm một chiếc thìa khác nếu doanh thu thêm đến từ việc bán nó (doanh thu cận biên) cao hơn chi phí làm ra nó (chi phí cận biên). Khi công ty sản xuất ra nhiều thìa hơn, việc sản xuất thêm một chiếc

thìa sẽ có chi phí cao hơn. Điều này là do khi một nhà máy sử dụng nhiều công nhân hơn, mỗi công nhân sẽ đóng góp vào sản xuất ít hơn so với người trước họ. (Hãy tưởng tượng một nhà máy chỉ có một công nhân. Thuê thêm một người nữa sẽ thúc đẩy sản xuất rất nhiều. Nhưng khi nhà máy đã sử dụng 1.000 công nhân, việc thuê thêm một người nữa sẽ thúc đẩy sản xuất ở mức ít hơn rất nhiều.) Công ty sản xuất nhiều thìa nếu giá của chúng đủ cao để bù đắp cho chi phí cao. Một mức giá cao mang lại nguồn cung cao từ các công ty, một mức giá thấp đem lại nguồn cung thấp.

Marshall kết hợp người tiêu dùng và công ty trong lý thuyết cung và cầu, một trong những ý tưởng nổi tiếng nhất của kinh tế học. Một "đường cầu cong" liên kết giá cả với số lượng mà mọi người muốn. Hãy nghĩ nó như là một đường thẳng trên đồ thị. Hình dung số lượng thìa chạy dọc theo trục hoành và giá của chúng chạy dọc từ dưới lên trên trục tung. Đường cầu xuống: vì giá giảm khiến mọi người muốn mua nhiều hơn. Giá cả liên kết "đường cung" với số lượng mà doanh nghiệp sản xuất. Đường cung có xu hướng cong lên: giá tăng khiến các doanh nghiệp sẵn sàng sản xuất ra nhiều thìa hơn vì giá cao hơn đã bù đắp được cho chi phí sản xuất tăng lên. Điều gì quyết định giá của thìa - cung hay cầu? Điều đó giống như việc hỏi lưỡi nào của cây kéo cắt tờ giấy vậy. Cung và cầu cùng nhau xác định giá. Thị trường được cân bằng (trong "trạng thái cân bằng") khi cầu đối với thìa chính xác bằng với cung - nơi đường cầu và đường cung giao nhau. Cân bằng là điểm rốt cuộc thị trường sẽ dừng lại. Nó xảy ra khi giá nằm ở một mức cụ thể: tại đó các công ty muốn sản xuất cùng số lượng thìa mà người tiêu dùng muốn mua.

Đôi khi trạng thái cân bằng thay đổi. Giả sử những chiếc thìa được chạm khắc đẹp đẽ trở thành món hàng thời thượng. Cầu đối với chúng tăng lên và

do đó, giá cân bằng cũng tăng vì, đối với các công ty, để tăng cung họ cần một mức giá cao hơn để bù đắp vào chi phí sản xuất thêm. Theo thời gian, giá cao có thể khuyến khích các doanh nhân xây dựng thêm các nhà máy sản xuất thìa mới. Cung tăng và giá giảm trở lại. Cung và cầu đã được áp dụng cho gần như tất cả các thị trường, từ lúa mì, kim cương đến nhà ở. Đó là một trong những công cụ cơ bản nhất của kinh tế học.

Cạnh tranh là một ý tưởng khác mà các nhà kinh tế sử dụng ở mọi thời điểm. Adam Smith có hứng thú với ý tưởng này. Marshall và các đồng nghiệp đã biến nó thành một mô hình. Hình dung hàng chục ngư dân bán cá thu tại bến cảng. Giá của một con cá thu - giả sử là 2 bảng - xuất phát từ cung và cầu. Đặc điểm quan trọng của cạnh tranh là không một người mua hoặc người bán không có bất kỳ quyền lực nào trên thị trường. Nếu một ngư dân chào bán cho bạn một con cá thu giống hệt với giá 3 bảng, đơn giản là bạn chỉ cần mua một con cá từ người khác. Nếu bạn đề nghị mua nó chỉ với 1 bảng, người bán sẽ tìm một người mua khác. Không có người mua hoặc người bán riêng lẻ nào có thể thay đổi giá. Các nhà kinh tế học gọi đó là “cạnh tranh hoàn hảo”. Không ai tạo ra lợi nhuận khổng lồ bởi vì cạnh tranh giữ giá ở mức thấp. Người tiêu dùng nhận được những gì họ muốn ở mức giá thấp.

Trước Jevons và Marshall, các nhà kinh tế học tưởng tượng mọi người như những nhân vật đầy màu sắc. Trong phiên bản cạnh tranh của Adam Smith, những người buôn bán đang chen lấn và mặc cả để thực hiện những giao dịch tốt nhất, và theo thuyết của Malthus thì người nghèo thích đẻ nhiều giống như thỏ. Bây giờ các nhà kinh tế học đã đưa một nhân vật mới vào sân khấu trung tâm: “con người kinh tế lý trí”, một người quyết định phải làm gì bằng cách cân nhắc chi phí cận biên và lợi ích cận biên, ví dụ bằng cách so sánh giá của một chiếc thìa với lợi ích của nó. Nền kinh tế được xem

là đầy những người đầu óc tỉnh táo thực hiện tất cả những phép tính này một cách hoàn hảo.

Loại hình kinh tế này có vẻ bình lặng và hài hòa, hoàn toàn khác với cách các nhà kinh tế học trước đó nhìn nhận nó. Đối với Marx, toàn bộ chủ nghĩa tư bản là sự bóc lột công nhân của các nhà tư bản. Công nhân tạo ra giá trị kinh tế, nhưng các nhà tư bản lấy phần lớn giá trị kinh tế đó làm lợi nhuận. Trong thế giới của "con người kinh tế lý trí", đơn giản là có rất nhiều người mua và bán hàng hóa. Không có thứ gì gọi là bóc lột. Bạn thậm chí quyết định làm việc bao nhiêu bằng cách sử dụng nguyên tắc cận biên. Bạn nhìn vào lợi ích cận biên của việc có thêm một giờ giải trí (chơi bóng đá hoặc đi xem phim) và sau đó so sánh nó với mức lương được trả. Nếu bạn nhận được rất nhiều thú vui từ việc chơi bóng đá trong vòng một giờ thì bạn sẽ chọn không làm việc, trừ khi mức lương đưa ra thực sự cao. Một nhà tư bản tàn nhẫn sẽ không còn có thể ra lệnh bạn phải làm bao nhiêu giờ nữa.

Kinh tế học của Marshall được biết đến với tên gọi kinh tế "tân cổ điển": một phiên bản cập nhật của kinh tế học "cổ điển" của Smith và Ricardo. Kinh tế học cổ điển đề cập đến cách các thị trường thúc đẩy nền kinh tế và làm cho nó phát triển thịnh vượng. Kinh tế tân cổ điển đề cập đến việc các cá nhân lý trí thúc đẩy cho các thị trường đó. Nó bỏ qua việc tìm kiếm một thước đo cuối cùng về giá trị như sức lao động hay vàng. Giá trị đơn giản chỉ là giá của thứ gì đó đến từ cung và cầu. Một chai rượu vang hiếm có giá rất cao vì nguồn cung hạn chế nhưng lại có rất nhiều cầu.

Cách suy nghĩ mới xuất hiện khi những áp lực của thế kỷ 19 đã giảm bớt. Cuộc Cách mạng Công nghiệp đã khiến mũ bê-rê ren và tách sứ uống trà nằm trong tầm với của những người bình thường, và những căng thẳng nằm dưới bề mặt của nền kinh tế - những thứ mà Marx đã rất lo ngại - được đặt

sang một bên. Và vì thế "con người kinh tế lý trí", người hoàn toàn cân bằng cận biên này với cận biên kia, trở thành lý thuyết chính của các nhà kinh tế học về cách mọi người hành xử. Một số phàn nàn rằng nó hoàn toàn không thực tế. Các nhà phê bình đặt ra câu hỏi liệu các nhà kinh tế học đã từng gặp bất kỳ người thực nào hay chưa. Tất cả các lý thuyết phải được đơn giản hóa, câu hỏi là đến mức độ nào. Như chúng ta sẽ thấy sau đây, thậm chí một số nhà kinh tế học nghĩ rằng "con người kinh tế lý trí" là một bước quá xa.

CHƯƠNG 12



TẮT NẮNG

Vào những năm 1840, một nhà kinh tế học đã gửi một bức thư đùa cợt đến Nghị viện Pháp, tự xưng là được viết bởi các nhà sản xuất nến. Trong thư, các nhà sản xuất nến phàn nàn rằng họ đang bị hủy hoại bởi sự cạnh tranh từ một đối thủ đang bán ánh sáng tràn lan trên thị trường với mức giá rẻ bèo. Ai là đối thủ cạnh tranh đáng sợ đang đe dọa khiến họ phải ngừng kinh doanh? Đó là mặt trời. Các nhà sản xuất nến yêu cầu Nghị viện thông qua một đạo luật bắt buộc đóng tất cả các cửa sổ, kéo rèm cửa và bịt tất cả những chỗ nào mà ánh sáng mặt trời có thể lọt qua. Luật này sẽ bảo vệ các nhà máy sản xuất nến và sẽ giúp cho nước Pháp trở nên giàu có, họ nói.

Tác giả của bức thư đã cười nhạo các doanh nhân thường xuyên phàn nàn về sự cạnh tranh từ các sản phẩm của nước ngoài. Họ có vẻ như đang cố gắng trình bày các lập luận của mình về cái tốt cho đất nước nói chung, nhưng tất cả những gì họ thực sự quan tâm là giành được lợi thế cho các công ty của riêng mình. Ngày nay chúng ta vẫn nghe rất nhiều lời phàn nàn về cạnh tranh đến từ nước ngoài - ví dụ, khi các nhà sản xuất thép tại Mỹ và Anh phàn nàn về thép Trung Quốc giá rẻ được bán ở nước họ.

Sau Adam Smith, các nhà kinh tế học nhận ra tầm quan trọng của việc cho phép các quốc gia trao đổi mậu dịch tự do với nhau. Mậu dịch tự do có nghĩa là hàng hóa được đối xử như nhau dù chúng đến từ đâu đi chăng nữa: vải An Độ với giá rẻ không bị cấm nhập khẩu vào Anh hoặc bị hạn chế theo bất kỳ cách nào. Người tiêu dùng Anh được tự do mua bất kỳ loại vải nào họ thích và nếu vải Ấn Độ có giá rẻ hơn, họ sẽ mua nó thay vì vải của Anh. Chính nhà kinh tế học người Anh David Ricardo đã thực sự hoàn thiện lập luận kinh tế về mậu dịch tự do. Các nước nên chuyên môn hóa sản xuất hàng hóa mà họ có thể làm với chi phí tương đối thấp và sau đó giao thương với các nước khác, ông nói. Như thế tất cả các quốc gia sẽ được lợi.

Nhưng cũng có những nhà kinh tế học thế kỷ 19 có thể đã thông cảm với những công ty sản xuất nến, ngay cả khi họ không cố gắng cấm ánh nắng mặt trời. Đối với họ, không phải lúc nào mậu dịch tự do cũng khiến các nước trở nên giàu có. Đôi khi nó có tác dụng ngược lại. Một trong số các nhà kinh tế học đó là nhà kinh tế học người Đức Friedrich List (1789-1846). Ban đầu, ông tin vào thương mại tự do nhưng trong những năm 1820 ông đã đến thăm Hoa Kỳ. Nhiều người Mỹ lúc đó không đồng ý với lập luận của các nhà kinh tế học cổ điển Anh về mậu dịch tự do. Họ nói xã hội mới của Mỹ cần một lý thuyết kinh tế học mới, khác với kinh tế học của xã hội Anh xưa cũ. Thomas Jefferson, tác giả của bản Tuyên ngôn Độc lập Mỹ, thậm chí đã cố gắng chấm dứt việc xuất bản tác phẩm của Ricardo ở Mỹ. Alexander Hamilton, một trong số những Cha già Lập quốc Hoa Kỳ, đã đưa ra quan điểm về mậu dịch của riêng mình, hoàn toàn khác với các nhà kinh tế học Anh. Hamilton là một trong những tác giả của *Federalist Papers,* một loạt các bài tiểu luận được xuất bản sau khi nước Mỹ giành được độc lập từ Anh, trong đó đặt ra cách thức quốc gia mới sẽ vận hành. Ông đề cập đến việc thành lập một hệ thống kinh

tế đặc biệt của Mỹ và lập luận rằng chính phủ nên giúp gây dựng công nghiệp Mỹ. Các nước khác đã cố gắng giúp đỡ các ngành công nghiệp của nước mình bằng cách khiến cho các công ty Mỹ khó bán hàng hóa trên đất của họ, và Hamilton nghĩ rằng nước Mỹ nên làm điều tương tự vì các ngành công nghiệp của mình. Ý tưởng về mậu dịch tự do của Ricardo đơn giản không phải là câu trả lời cho nước Mỹ.

Trong cuốn *Hệ thống kinh tế chính trị quốc gia* (National System of Political Economy), List đã phát triển ý tưởng của Hamilton, tách mình ra khỏi các nhà kinh tế học của Anh. Smith và Ricardo, giống như hầu hết các nhà kinh tế học ngày nay, tin rằng mậu dịch giữa các quốc gia không khác nhiều so với việc mua bán giữa người với người: đó đơn thuần là việc mua và bán hàng hóa giữa những cá nhân bị ngăn cách bởi một đường biên giới. Khi bạn mua hành từ người bán rau địa phương nơi bạn sống, cả bạn và người bán rau đều được lợi. Điều gì có thể ngăn cản việc bạn mua hành từ một nhà cung cấp nước ngoài? List nói rằng thật sai lầm khi nghĩ về mậu dịch giữa các quốc gia giống như mua bán giữa các cá nhân vì các quốc gia khác nhau không chỉ là tập hợp những nhóm người có hộ chiếu khác nhau. Mỗi quốc gia có lịch sử, văn hóa và cách tự điều hành riêng của nó. Tất cả đều ở các giai đoạn khác nhau: một số là các xã hội công nghiệp phát triển, một số vẫn chủ yếu là nông nghiệp. Trong thời đại của List, nước Anh đang phát triển rực rỡ, trải qua một cuộc cách mạng công nghiệp và về mặt kinh tế còn làm tốt hơn Mỹ, Pháp và Đức. Để các nước khác có cơ hội thành công như nước Anh, họ sẽ phải làm điều gì đó khác ngoài việc áp dụng mậu dịch tự do, List nói.

Ông tin rằng đối với phát triển kinh tế quan trọng nhất là tạo ra một nền kinh tế dựa trên các ngành công nghiệp và nhà máy chứ không phải là các trang trại. Nhưng ban đầu, các ngành công nghiệp mới cũng giống như trẻ

em. Khi còn nhỏ, bạn được nuôi dưỡng và chăm sóc. Không ai trông đợi bạn cạnh tranh để kiếm tiền. Khi bạn vẫn đang trong quá trình lớn lên, bạn sẽ được che chở để không phải chịu những áp lực đó. Bạn sẽ được cho thời gian để học các kỹ năng mà một ngày nào đó cho phép bạn đối mặt với thế giới như một người lớn. Theo List, "những ngành công nghiệp còn non trẻ" cần phải được nuôi dưỡng nếu ta muốn chúng phát triển. Giả sử rằng Đức muốn phát triển các ngành công nghiệp mới như thép và hóa chất, như quốc gia này đã làm trong thế kỷ 19. Ngành công nghiệp sản xuất thép và hóa chất ở các nước có kinh tế tiến bộ hơn như Anh sẽ cản trở thành công của chuyện này. Những nhà sản xuất của đất nước tiến bộ ấy đã học được cách làm cho hàng hóa của mình rẻ hơn bất cứ ai khác bởi vì họ đã luyện tập rất nhiều. Họ đã giải quyết được những vấn đề trong cách thức sản xuất và công nhân thì đạt mức năng suất lao động cao. Vấn đề là làm thế nào để thiết lập một ngành công nghiệp mới ở trong nước trong khi có một đối thủ cạnh tranh phát triển hơn ở nước ngoài. Người Đức sẽ luôn muốn mua hàng hóa của Anh với giá rẻ hơn và ngành công nghiệp mới này sẽ không có cơ hội để phát triển.

List đưa ra đề xuất với mục đích bảo vệ các ngành công nghiệp non trẻ trước sự cạnh tranh của nước ngoài. Một cách là áp một loại thuế hoặc "thuế nhập khẩu" lên hàng hóa nước ngoài. Đức đánh thuế nhập khẩu lên thép của Anh sẽ khiến người Đức phải mua thép của Anh với mức giá đắt hơn. Nếu mức thuế đủ cao thì thép của Anh sẽ đắt hơn thép của Đức. Mọi người sau đó sẽ mua thép của Đức và ngành công nghiệp thép non trẻ của Đức sẽ tồn tại. Các nhà kinh tế học gọi chính sách này là "bảo hộ". Một đứa trẻ học nghề mộc không phải bằng lý thuyết làm hộp gỗ và kệ mà bằng cách thực hành cưa và đóng đinh hết lần này đến lần khác. Thông qua việc được hỗ trợ để

duy trì công việc kinh doanh, ngành công nghiệp non trẻ mới học được cách vận hành cho đến khi trở nên thành thục với các dòng sản phẩm của mình và có cơ hội cạnh tranh với các nhà sản xuất nước ngoài. Đến thời điểm này, thuế nhập khẩu có thể được loại bỏ và mậu dịch tự do được thiết lập. Một ngành công nghiệp mới đã được tạo ra, và bằng cách lặp lại điều tương tự trong các lĩnh vực khác, toàn bộ nền kinh tế có thể được công nghiệp hóa. Áp thuế đối với hàng hóa nước ngoài gây tốn kém bởi vì rốt cuộc người dân sẽ phải trả nhiều hơn cho những gì họ mua. Nhưng List coi đó là cái giá đáng trả: khi các ngành công nghiệp non trẻ trưởng thành, thì nền kinh tế sẽ trở nên phát triển hơn. Ông đã so sánh chuyện này với việc các bậc cha mẹ hôm nay nỗ lực giúp con mình học một kỹ năng (như nghề mộc) sẽ có ích trong tương lai.

Như vậy là, đối với List, nguyên tắc mậu dịch tự do không có giá trị tại mọi thời điểm và ở mọi nơi. Mậu dịch tự do mang lại lợi ích cho các quốc gia hoặc các khu vực đang ở cùng giai đoạn phát triển - ví dụ như các vùng khác nhau của Đức trong thế kỷ 19, nhưng nó không phải là một ý tưởng hay giữa các quốc gia ở các giai đoạn rất khác nhau: các ngành công nghiệp ở những nước tiên tiến hơn đơn giản là sẽ xóa sạch nền công nghiệp của các nước khác. Ông chỉ trích các nhà kinh tế học Anh vì "chủ nghĩa quốc tế" của họ. Ý của ông là họ tin rằng bất kỳ lý thuyết nào áp dụng được cho nền kinh tế Anh cũng áp dụng được cho nền kinh tế Pháp, Đức hay Nga, vì vậy nếu mậu dịch tự do là tốt cho nước Anh, thì nó chắc hẳn sẽ tốt cho những quốc gia khác. Mậu dịch tự do thực sự có nghĩa là tự do của Anh trong việc thống trị nền kinh tế của các nước khác.

Thế kỷ 19 thường được gọi là thế kỷ của mậu dịch tự do, là kỷ nguyên chứng minh các nhà kinh tế học cổ điển đã đúng. Vào những năm 1840, nước

Anh đã loại bỏ các Luật hạn chế nhập khẩu ngô vào nước Anh (Corn Laws)*, những Luật này quy định cấm nhập khẩu ngũ cốc nước ngoài vào Anh và nhờ vậy bảo hộ nền nông nghiệp Anh khỏi sự cạnh tranh của nước ngoài. Bãi bỏ những quy định này là một bước tiến tới mậu dịch tự do. Xuyên suốt thế kỷ 19, mối quan hệ giữa các quốc gia đã phát triển một cách mạnh mẽ, tạo ra một nền kinh tế toàn cầu, trong đó mọi người thường xuyên mua và bán qua biên giới đủ loại hàng hóa như lúa mì, bông và trà. Mặc dù vậy, đôi khi, mậu dịch tự do hầu như không "tự do" bởi vì nó được thiết lập bằng vũ lực. Vào giữa thế kỷ 19, Anh và Pháp đã khai chiến với Trung Quốc, một phần vì người Trung Quốc đã cố gắng ngăn chặn các thương nhân Anh bán thuốc phiện sang Trung Quốc. Trung Quốc bị đánh bại và Anh buộc nước này phải mở cửa thị trường cho hàng hóa của Anh. Điều này khác hẳn với cách mà Ricardo nhìn nhận mậu dịch tự do, như một sự trao đổi hàng hóa hoàn toàn tự nguyện giữa các quốc gia. Và dẫu có những bước tiến tới mậu dịch tự do trong thế kỷ 19, vẫn còn tồn tại rất nhiều sự bảo hộ. List lập luận rằng việc bảo hộ là điều cần thiết đối với sự phát triển của các nền kinh tế hàng đầu châu Âu, thậm chí đối với cả nền kinh tế Anh.

Mặc dù vậy, hầu hết các nhà kinh tế học ngày nay đều về phe Smith và Ricardo và không tin tưởng lập luận của List về việc bảo hộ các ngành công nghiệp non trẻ. Họ tin rằng bảo hộ sẽ chỉ thưởng công cho sự yếu kém về năng lực và sự lãng phí. Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là hữu ích bởi các doanh nghiệp làm ra sản phẩm có chất lượng thấp sẽ không thể đứng vững trên thị trường. Lực lượng lao động và nhà xưởng của họ sau đó có thể được người khác tận dụng để tạo ra các sản phẩm tốt hơn. Các nhà kinh tế lo sợ rằng sự bảo hộ sẽ ngăn chặn điều đó xảy ra vì nó giúp các công ty kinh doanh không hiệu quả vẫn duy trì được hoạt động. Trong thế kỷ 20, nhiều quốc gia

ở châu Phi và châu Á đã bảo hộ ngành công nghiệp của họ trước sự cạnh tranh từ nước ngoài. Kết quả là ở nhiều nơi có vô số công ty làm ăn không hiệu quả và thua lỗ.

List cũng có một cái nhìn khác với các nhà kinh tế học cổ điển về phương pháp cơ bản của kinh tế: những loại câu hỏi gì các nhà kinh tế học nên hỏi và họ nên trả lời chúng ra sao. Các nhà kinh tế học phát biểu rất nhiều về vấn đề này - mậu dịch làm cho các nước giàu có, nhiều người hơn có nghĩa là ít thức ăn để chia hơn, vân vân - và họ thường bất đồng. Làm thế nào để họ đưa ra ý tưởng về cách nền kinh tế hoạt động? Điều này quan trọng vì nó liên quan đến cách các nhà kinh tế học thuyết phục lẫn nhau về sự thật. List nói rằng kinh tế học phải bắt đầu bằng sự kiện và lịch sử. Những ngành công nghiệp nào đã tồn tại ở một đất nước? Đã có bao nhiêu công nhân làm việc trong các ngành công nghiệp đó và những loại công nghệ nào đã được sử dụng để sản xuất hàng hóa? Khi đã có được những thông tin như vậy, bạn có thể rút ra kết luận về cách một nền kinh tế hoạt động và chính sách nào nên được sử dụng để phát triển nó. Cách còn lại để nghiên cứu kinh tế học là vận dụng lý luận trừu tượng như David Ricardo đã làm. Ông bắt đầu với các nguyên tắc cơ bản và lập luận để hướng tới một kết luận. Những lập luận của ông dường như dựa nhiều vào logic hơn là vào lịch sử và sự kiện. List phản đối ý tưởng rằng bạn có thể tạo ra các nguyên tắc kinh tế học bao quát chỉ từ logic. Làm thế nào để bạn biết liệu chúng có thực sự đúng ở những nơi khác nhau, ở nước Nga lạc hậu cũng như ở nước Anh tiến bộ?

Vào những năm 1880, cuộc tranh luận đã trở thành cuộc đấu tranh cho linh hồn của kinh tế học giữa các nhà kinh tế học nói tiếng Đức. Nó được nhớ đến với cái tên “trận chiến của các phương pháp”. Một bên là nhóm các nhà kinh tế học, như List, cho rằng nguyên tắc đầu tiên và quan trọng nhất trong

kinh tế học là dựa vào lịch sử và sự kiện cụ thể, và một bên là những người nghĩ rằng nên nghiên cứu các lý thuyết trừu tượng. Cuối cùng, rõ ràng là cả hai bên đều có ý đúng. Các lý thuyết cần được kiểm tra dựa trên kinh nghiệm lịch sử. Mặt khác, một số lượng lớn các sự kiện nhanh chóng trở thành vô nghĩa nếu không có lý thuyết sắp xếp phân loại chúng. Từ đó trở đi, kinh tế học nghiên cứu cả thế giới sự kiện và thế giới lý thuyết. Ngay cả vậy, khi kinh tế học phát triển, chính các nhà kinh tế học phát minh ra các lý thuyết mới, chứ không phải những người cặm cụi tìm kiếm thông tin từ hồ sơ và thống kê lịch sử, mới được ngưỡng mộ hơn cả. Các nhà kinh tế học có niềm hứng thú với toán học và họ sử dụng nó để tạo ra đủ loại lý thuyết phức tạp dựa trên các khái niệm bao quát chứ không phải là các sự kiện cụ thể về nền kinh tế. Tuy nhiên, không phải ai cũng đồng ý với sự nhấn mạnh này. Cho đến ngày nay, các nhà phê bình kinh tế học phàn nàn rằng môn học này đã trở nên xa rời thực tế, nó bị biến thành trò chơi toán học thay vì nghiên cứu các sự kiện thực tế của nền kinh tế, các sự kiện ảnh hưởng đến cuộc sống của con người thực.

CHƯƠNG 13



LỢI NHUẬN TỪ CHIẾN TRANH

Khi Thế chiến I nổ ra vào năm 1914, nhà cách mạng người Nga Vladimir Ilyich Lenin (1870-1924) đang trú ẩn tại một căn nhà nhỏ xa xôi ở vùng núi Tatra của Ba Lan. Đó là đợt sống xa tổ quốc mới nhất của ông trong một chuỗi như vậy, đã khiến ông phải đi khắp châu Âu, né tránh cảnh sát và điệp viên của các chính phủ, sử dụng tên và hộ chiếu giả. Ở Nga, ông đã ủng hộ phong trào cách mạng trên tờ báo của mình, *Tia lửa*. Các đồng chí của ông đã rải những ấn bản của tờ báo ấy từ phía trên phòng biểu diễn của rạp hát xuống những người đàn ông và phụ nữ giàu có bên dưới. Trong tù, ông đã bí mật viết những mẩu thư bằng cách sử dụng lọ mực được chế từ bánh mì. Lenin có thể nhanh chóng ăn các lọ mực nếu cai ngục xuất hiện - có một ngày ông đã phải nuốt đến cả sáu lọ.

Đối với Lenin, chiến tranh có nghĩa là giai cấp cầm quyền của các quốc gia đối lập ra lệnh cho nhân dân lao động giết lẫn nhau, những người này thay vào đó đáng lẽ phải đoàn kết chống lại kẻ thù chung của họ - những ông chủ tư bản của châu Âu. Một người theo chủ nghĩa xã hội không bao giờ có thể chấp nhận những thứ như chiến tranh, vậy nên

Lenin và những đồng chí cách mạng của ông ở khắp châu Âu đã đồng ý kiên quyết phản đối chiến tranh.

Lenin đã có một cú sốc khủng khiếp vào ngày 5 tháng 8, một vài ngày sau khi Đức tuyên chiến với Nga. Một nhà hoạt động địa phương đang ở cùng ông trong ngôi nhà nhỏ đã mang cho ông một tờ báo Ba Lan. Tờ báo đưa tin rằng các nhà xã hội chủ nghĩa trong quốc hội Đức đã đồng ý gây chiến. Lúc đầu Lenin nghĩ rằng người đồng chí Ba Lan của ông đã dịch sai câu chuyện, nhưng tin tức kia thì không thể nhầm lẫn: lòng trung thành của các nhà xã hội chủ nghĩa với đất nước của họ đã chiến thắng niềm tin chính trị của họ. Các nhà xã hội chủ nghĩa ở Anh và Pháp cũng vậy. Lenin phẫn nộ.

Sự phản đối của Lenin đối với cuộc chiến ấy không chỉ là vì nỗi kinh hoàng của việc tàn sát vô số người. Nó xuất phát từ một lý thuyết về chủ nghĩa tư bản. Lenin là một nhà tư tưởng cũng như một nhà cách mạng thực tế, người kế tục của Marx, người đã nói rằng chủ nghĩa tư bản bao gồm những mâu thuẫn cuối cùng cũng sẽ dẫn đến sự sụp đổ của nó. Lenin đã nâng tầm tư tưởng của Marx. Ông nói rằng bản thân hệ thống tư bản đã gây ra xung đột giữa các quốc gia để cuối cùng dẫn đến chiến tranh.

Lenin chỉ ra ba xu hướng lớn. Marx chủ yếu xem xét những hiện tượng đang xảy ra trong phạm vi một quốc gia đơn nhất, nhưng vào đầu thế kỷ 20, các quốc gia đã trở nên kết nối với nhau hơn bao giờ hết. Khối lượng hàng hóa trao đổi giữa các nước lớn hơn rất nhiều, và các nhà đầu tư đã đổ nhiều tiền hơn vào các doanh nghiệp ở nước ngoài. Một xu hướng khác là sự xuất hiện của các công ty và ngân hàng lớn, một sự thay đổi từ thời kỳ chủ nghĩa tư bản trước đó khi các doanh nghiệp có

quy mô nhỏ và thường được các ông chủ của chúng cấp vốn. Bây giờ các ngân hàng lớn cung cấp vốn cho các tập đoàn lớn. Lenin gọi nó là "chủ nghĩa tư bản độc quyền", trong đó độc quyền nghĩa là các công ty lớn kiểm soát toàn bộ thị trường.

Rồi có xu hướng, chủ nghĩa đế quốc: các quốc gia châu Âu nắm quyền kiểm soát các lãnh thổ nước ngoài để tạo ra đế quốc mở rộng trên toàn thế giới. Điều này được thực hiện qua các cuộc xâm lược quân sự, sau đó những kẻ xâm lược thường thiết lập chính phủ của họ ở vùng đất đó và từ đó các thuộc địa được thành lập. Chủ nghĩa đế quốc đã bắt đầu từ hàng trăm năm trước, khi vào thế kỷ 15, người Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha chinh phục Nam Mỹ. Các nước châu Âu gây chiến với nhau để kiểm soát các vùng đất nước ngoài, ở đó có vàng và nhiều hàng hóa có giá trị khác cũng như những người có thể bị biến thành nô lệ. Vào cuối thế kỷ 19, sự ganh đua mới giữa các đế quốc bùng nổ. Các nước châu Âu chiến đấu để giành lấy các khu vực trên thế giới chưa bị xâm chiếm; phần lớn những gì còn sót lại là những vùng chưa được khám phá của châu Phi. Khi Thế chiến I nổ ra vào năm 1914, các đế quốc châu Âu đã nắm quyền kiểm soát một phần ba phần đất liền trên Trái Đất.

Lenin nghĩ rằng ba xu hướng kết nối kinh tế, chủ nghĩa tư bản độc quyền và chủ nghĩa đế quốc có mối liên kết với nhau. Trong thời đại của Lenin, quan điểm thông thường xem chủ nghĩa đế quốc là một nỗ lực anh hùng, sự thể hiện tinh thần mạo hiểm và lòng dũng cảm của các nhà lãnh đạo vĩ đại. Hơn nữa, các quốc gia đế quốc mang nền văn minh đến các nước nghèo, điều này sẽ giúp các dân tộc châu Phi và châu Á bước vào thế giới hiện đại. Suy nghĩ của Lenin không thể khác cách quan sát thế giới nói trên hơn được nữa. Đối với ông, chủ nghĩa đế quốc có nghĩa

thuần túy và đơn giản là kiếm tiền. Tư tưởng của ông chịu ảnh hưởng từ những tác phẩm của một nhà kinh tế học người Anh tên là John Hobson (1858-1940), một người khiêm tốn ham đọc sách, không hề sống trong thế giới các cuộc họp bí mật của Lenin. Hobson không phải là một người theo chủ nghĩa Marx, nhưng ông là một kẻ dị giáo - một kẻ nổi dậy chống lại tư duy chính thống. (Một trong số nhiều cuốn sách ông viết có tựa đề là *Lời tự thú của một kẻ dị giáo kinh* tế (Confession of an Economic Heretic). Ông bị cấm giảng dạy tại Đại học London sau khi một giáo sư kinh tế học đọc được một trong những cuốn sách của ông. Những ý tưởng trong đó - thứ đã tạo nên cơ sở cho lập luận của Lenin - đối với nhiều người dường như hoàn toàn vô nghĩa.

Lý thuyết của Hobson đi ngược lại một ý tưởng được các nhà kinh tế học thời đó coi như kinh Phúc âm: tiết kiệm là một điều tốt. Hobson nghĩ rằng đôi khi một quốc gia có thể tiết kiệm thái quá. Công nhân và giới tư bản có thu nhập từ việc sản xuất hàng hóa. Bạn có thể tiêu hết thu nhập của bạn ngay hôm nay hoặc chi tiêu dè dặt và tiết kiệm. Những người có thu nhập khiêm tốn dành phần lớn số tiền họ có vào những nhu yếu phẩm cơ bản như thực phẩm và quần áo. Tuy nhiên, những người giàu có kiếm được nhiều tiền đến nỗi họ không thể tiêu hết số tiền của họ. Một người kiếm được thu nhập gấp năm mươi lần thu nhập khiêm tốn mà một công nhân kiếm được sẽ không dành một số tiền gấp năm mươi lần cho những thứ cơ bản, và mặc dù họ có thể mua vài chiếc bình cổ, cuối cùng họ vẫn có phần thặng dư thu nhập mà họ sẽ tiết kiệm. Hobson và Lenin nói rằng dưới chủ nghĩa tư bản độc quyền, phần nhiều thu nhập của nền kinh tế đi vào túi của một vài nhà tài chính giàu có và quyền lực. Điều đó có nghĩa là phần nhiều thu nhập của quốc gia được

tiết kiệm nhiều hơn là chi tiêu. Khoản tiết kiệm đó được chi cho máy móc và nhà máy mới cho phép sản xuất nhiều hàng hóa hơn. Các nhà kinh tế gọi loại hình chi tiêu này là "đầu tư": khi các doanh nhân mua máy sản xuất xúc xích mới là họ đang đầu tư và họ sẽ có thể sản xuất nhiều xúc xích hơn trong tương lai. (Khi họ ăn xúc xích, họ tiêu thụ thay vì đầu tư.)

Vấn đề là càng đầu tư nhiều thì càng ít những người sẵn sàng hoặc có thể mua hàng hóa được sản xuất. Người giàu không mua chúng bởi vì họ đã mua đủ số lượng họ muốn với nguồn thu nhập khổng lồ của họ - đó là lý do tại sao họ tiết kiệm phần còn lại. Các công nhân, mặt khác, không có tiền để mua bất cứ thứ gì. Vì vậy, các nhà máy được xây dựng từ tiền tiết kiệm càng ngày càng tạo ra lợi nhuận ít hơn cho chủ sở hữu của chúng. Do đó, khi tiền tiết kiệm tăng, có ít các khoản đầu tư tốt hơn để đưa số tiền đó vào. Tuy nhiên, có những cơ hội đầu tư tốt ở các nước chưa chứa đầy tiền tiết kiệm. Để các khoản tiết kiệm chảy ra nước ngoài, các đế quốc xâm chiếm các quốc gia khác và thiết lập các thuộc địa. Các nhà tư bản châu Âu sau đó xây dựng các nhà máy ở các thuộc địa và bán cho những người dân thuộc địa hàng hóa mà họ không còn có thể bán ở nước nhà. Quân đội của nước xâm lược bảo vệ các nhà máy nước ngoài trước mọi nỗ lực chiếm quyền sở hữu của người dân địa phương. Hobson thấy tận mắt điều này diễn ra khi ông còn là nhà báo viết về cuộc chiến tranh giữa Anh và Nam Phi vào thời khắc chuyển giao giữa hai thế kỷ. Vàng được phát hiện ở Nam Phi vào giữa những năm 1880 và chiến tranh Anh - Nam Phi đã nổ ra vào năm 1899. Hobson tin rằng mục đích của cuộc chiến đó là để các nhà tư bản kiểm soát mỏ vàng của Nam Phi. Vì nó mà hàng ngàn người đàn ông, phụ nữ và trẻ em bị giết; nhiều

người trong số họ đã chết trong các trại tập trung tồi tệ. Chủ nghĩa đế quốc được tạo ra bởi lòng tham và quân đội của các nước đế quốc được sử dụng để đè bẹp dân chúng địa phương để giúp các nhà tư bản trở nên giàu hơn, Hobson nói. Khi các quốc gia tư bản cạnh tranh tìm kiếm các thị trường mới, họ ngáng đường nhau, dẫn đến việc tranh giành lãnh thổ khi thế kỷ 19 sắp kết thúc cũng như sự bùng nổ của Thế chiến I vài năm sau đó.

Hobson gọi khoản tiết kiệm dư thừa là "rễ cái kinh tế" của chủ nghĩa đế quốc - nguồn gốc kinh tế căn bản của chủ nghĩa đế quốc. Ý tưởng ấy đã giúp trả lời các câu hỏi tại sao chủ nghĩa tư bản đã không sụp đổ như Marx đã dự đoán. Lý do là vì nó đã được trao cho một cuộc sống mới bằng sự bành trướng đế quốc. Vào thế kỷ 19, nhiều người đã ca ngợi chủ nghĩa đế quốc như một cách hỗ trợ mậu dịch các nước. Và chẳng phải lý thuyết của Hobson thực sự cho thấy chủ nghĩa đế quốc là một điều tốt vì nó cung cấp đầu ra thiết yếu cho những khoản tiết kiệm hay sao? Hobson nói không. Tiết kiệm quá nhiều là kết quả của việc thu nhập được tập trung vào tay một số quá ít người. Giải pháp là phân phối lại thu nhập chứ không phải là điều quân đội ra nước ngoài. Bằng cách phân phối thu nhập bình đẳng hơn, khoản tiết kiệm thêm sẽ được chi tiêu tại nước nhà. Điều đó sẽ loại bỏ toàn bộ nguyên nhân chủ nghĩa đế quốc tồn tại. Cuối cùng, Hobson nói, chủ nghĩa đế quốc chỉ mang lại lợi ích cho một nhóm nhỏ - các công ty tài chính độc quyền và các ngân hàng. Nó không giúp cho cả đất nước trên tổng thể, vì quốc gia phải chi tiền cho quân đội chiếm đóng những vùng đất mới và sau đó bảo vệ chúng. Và chủ nghĩa đế quốc làm tổn hại người dân thuộc địa bị đặt dưới sự cai trị của quân đội và chính phủ nước ngoài.

Tuy nhiên, theo quan điểm của Lenin, vấn đề nghiêm trọng hơn là sự phân bố của cải một cách bất bình đẳng. Năm 1916, khi hàng triệu nhân dân lao động đang tàn sát lẫn nhau trên chiến trường, ông đã xuất bản một cuốn sách có tên *Chủ nghĩa đế quốc: Giai đoạn cao nhất của chủ nghĩa tư bản* (Imperialism: The Highest Stage of Capitalism). Marx rất phẫn nộ với chủ nghĩa tư bản và tài sản tư nhân vì chúng dẫn đến việc công nhân bị bóc lột. Bây giờ Lenin bổ sung thêm một lời chỉ trích khác. Chủ nghĩa tư bản và tài sản tư nhân đã khiến chiến tranh thành điều không thể tránh khỏi. Giải pháp của ông mang tính toàn diện: "Biến đổi cuộc chiến tranh đế quốc thành một cuộc nội chiến". Các tầng lớp nhân dân lao động từ các quốc gia khác nhau nên ngừng chiến đấu với nhau và thay vào đó vươn lên lật đổ các nhà tư bản ở nước họ. Chỉ sau đó chiến tranh giữa các quốc gia mới có thể chấm dứt.

Nhưng thay vì bắt đầu một cuộc cách mạng, các tầng lớp lao động của châu Âu đã nhiệt tình tham chiến. Lý thuyết chủ nghĩa đế quốc đã giải thích tại sao lại như vậy, Lenin nói. Lợi nhuận khổng lồ các công ty thu được thông qua quyền lực độc quyền và chủ nghĩa đế quốc đồng nghĩa với việc là họ có thể trả lương cao cho công nhân. Người lao động trở thành "quý tộc lao động" chấp nhận chủ nghĩa tư bản và chiến tranh; hạnh phúc với những tiện nghi trong nhà được mua bằng tiền lương của họ, họ thích giữ công việc của mình hơn là bắt đầu một cuộc cách mạng.

Hobson và một số người khác tin rằng chủ nghĩa đế quốc là một dấu hiệu cho thấy chủ nghĩa tư bản đang chết dần. Nhìn lại thời kỳ của họ, điều này không chính xác. Vào đầu thế kỷ 20, các nền kinh tế hàng đầu của châu Âu đang phát triển, và chủ nghĩa tư bản trở nên mạnh mẽ hơn

bao giờ hết. Dòng tiền của Anh chảy sang các quốc gia khác không phải vì các nhà tư bản trốn chạy khỏi một nền kinh tế đang đi xuống nơi mà họ không thể bán hàng hóa của mình - mà là vì nền kinh tế đang vận hành quá tốt. Công nghệ mới tạo ra của cải cho phép các doanh nhân đầu tư trên phạm vi toàn thế giới. Ví dụ, sự tăng trưởng của đường sắt ở Anh tạo ra lợi nhuận mà các doanh nhân đường sắt dùng để đầu tư ra nước ngoài. Và mặc dù chiến tranh và chủ nghĩa thực dân chắc chắn bị ràng buộc với kinh tế - trong cuộc đấu tranh về thương mại và giành nguyên liệu thô - chúng cũng được liên kết với những ham muốn khác, chẳng hạn như quyền lực và địa vị.

Trong thế kỷ 20, từ "chủ nghĩa đế quốc" biến thành một sự xúc phạm, một điều mà những người theo chủ nghĩa xã hội đã cáo buộc các nhà tư bản thối nát đang thực hiện. Các nhà kinh tế học thường quan tâm đến việc bảo vệ chủ nghĩa tư bản và vì thế đối với họ chủ nghĩa đế quốc đã trở thành một từ nhơ bẩn, không thực sự là một thứ gì đó được chấp nhận trong vốn từ vựng của họ. Sau này, một nhóm các nhà kinh tế học bất thường đã hồi sinh ý tưởng này như là một phần của một lý thuyết mới về chủ nghĩa tư bản (xem Chương 26).

Một vài năm sau khi chiến tranh bắt đầu, Lenin đã quay trở lại Nga dưới vỏ bọc ngụy trang và dẫn đầu một cuộc cách mạng thành lập nhà nước cộng sản đầu tiên trên thế giới, lấy cảm hứng từ những ý tưởng của Karl Marx. Quốc gia mới, Liên bang Xô viết, là quốc gia lớn nhất trên thế giới và tự gọi mình là kẻ thù của chủ nghĩa đế quốc. Sau đó trong thế kỷ 20, nhân dân các nước thuộc địa quanh châu Phi và châu Á đã chiến đấu chống lại sự thống trị của đế quốc. Họ đã tổ chức các cuộc nổi dậy và khởi nghĩa và cuối cùng đã giành lại quyền kiểm soát chính trị quốc gia.

Những quốc gia ấy được gọi là các nước “đang phát triển” bởi vì họ vẫn còn đang ở giai đoạn đầu của việc xây dựng nền kinh tế (xem Chương 22). Và khi họ giành quyền kiểm soát, họ đã cố gắng tạo ra các nền kinh tế có lợi cho người dân của họ thay vì cho những nhà tư bản nước ngoài.

CHƯƠNG 14



NGHỆ SỸ TRUMPET ỒN ÀO

Một đêm sau ngày Thế chiến II bùng nổ không lâu, các giáo sư của trường Đại học King, Cambridge, đã được đưa vào một hầm trú ẩn không kích để tránh bom của Đức. Vào buổi bình minh, họ được báo cuộc không kích đã qua đi và ra khỏi nơi trú ẩn an toàn, nhưng khá mệt mỏi và đờ đẫn. Họ ngạc nhiên khi thấy trước mặt họ trên bãi cỏ là người đồng nghiệp đang ngồi một mình trên chiếc ghế xếp, không bận tâm đến nguy hiểm, vùi đầu vào một tờ báo. Người đàn ông ấy là nhà kinh tế học người Anh Arthur Cecil Pigou (1877-1959). Ông là một giáo sư lập dị, thường bận trên mình bộ đồ sờn cũ và, trên tất cả, cống hiến cho nghệ thuật tư duy. Thầy của Pigou là nhà kinh tế học vĩ đại thời Victoria, Alfred Marshall, người đã tạo ra một số lý thuyết cơ bản về thị trường mà các nhà kinh học tế ngày nay vẫn sử dụng. Marshall gọi học sinh của mình là thiên tài.

Pigou tiếp nối các lý thuyết được phát triển bởi người thầy của mình. Đặc biệt, ông chỉ ra rằng thị trường không phải lúc nào cũng hoạt động một cách hoàn hảo. Hầu hết các nhà kinh tế học, ngay cả những người ủng hộ chủ nghĩa tư bản mạnh mẽ nhất, đều tin rằng thị trường có thể thất bại - rằng đôi khi nó không tận dụng tốt nhất các nguồn lực của nền kinh tế. “Thất bại”

không nhất thiết đồng nghĩa với một thảm họa hay khủng hoảng lớn trong nền kinh tế. Đôi khi một thị trường cụ thể - thị trường cá hoặc xăng - có thể thất bại mà toàn bộ nền kinh tế không sụp đổ. Pigou xác định chính xác điều này có nghĩa là gì, và khi làm như vậy, ông đã đi tiên phong trong một lĩnh vực kinh tế được gọi là “kinh tế học phúc lợi”. Nó xem xét lợi ích tổng thể của xã hội đến từ tất cả các quyết định được đưa ra, những quyết định mà mọi người đưa ra về mua, bán và làm việc, và các công ty đưa ra về sản xuất và thuê nhân công. Đây là một phần của “kinh tế học chuẩn tắc”, chuyên ngành kinh tế học cho phép bạn đánh giá một tình huống kinh tế, ở đây là đánh giá liệu một thị trường đang hoạt động tốt hay tệ.

Pigou lập luận rằng các thị trường thường dẫn dắt mọi người đưa ra những lựa chọn mang lại lợi ích cho họ nhưng lại có những tác dụng phụ gây hại cho người khác. Để hiểu ông nói gì, hãy thử tưởng tượng rằng hàng xóm của bạn bắt đầu tập chơi kèn trumpet. Bạn không thích thứ âm thanh đinh tai nhức óc mà anh ta tạo ra, đặc biệt là sau khi anh ta đã chơi hàng giờ liền. Sở thích của người hàng xóm gây ra tác dụng phụ ngoài ý muốn: việc anh ta chơi kèn làm bạn khó chịu. Chúng ta nên cân bằng sự hưởng thụ của người hàng xóm với sự khó chịu của bạn như thế nào? Khi đưa ra đánh giá, chúng ta đang nghĩ về những gì là tốt nhất cho xã hội nói chung, không chỉ cho một người. Trong ví dụ đơn giản của chúng ta, “xã hội nói chung” có nghĩa là điều tốt nhất cho cả bạn và hàng xóm của bạn. Trong chốc lát, bạn không thấy tiếng ồn phiền phức đến thế. Lợi ích của việc chơi kèn - sự thích thú của người hàng xóm - lớn hơn cái giá là sự khó chịu vừa phải của bạn. Vì thế, đối với toàn xã hội, cách tốt nhất là để hàng xóm của bạn tiếp tục chơi. Nhưng sau ba giờ, tiếng kèn bắt đầu khiến bạn phát điên. Giả sử rằng sự khó chịu của bạn bởi giờ tập kèn trumpet thứ ba là lớn hơn sự thích thú mà hàng xóm

của bạn nhận được từ nó. Từ quan điểm của xã hội nói chung, sẽ tốt hơn nếu anh ta cất chiếc kèn trumpet của mình sau hai giờ. Vấn đề là anh ta thường sẽ tiếp tục chơi vì khi quyết định chơi bao lâu, anh ta chỉ cân bằng lợi ích và chi phí mà có ảnh hưởng trực tiếp đến anh ta (lợi ích và chi phí "riêng tư" của anh ta). Anh ta cân bằng niềm vui có được từ việc chơi nhạc với cơn đau ở môi khi thổi kèn trong nhiều giờ đồng hồ. Anh ta bỏ qua các chi phí rộng hơn (những chi phí "xã hội"): cơn đau đầu mà anh ta mang lại cho bạn.

Loại vấn đề tương tự luôn luôn phát sinh trong thị trường. Chúng ta có thể chính xác hơn vì chi phí và lợi ích có thể được đong đếm bằng tiền. Ví dụ, hãy suy nghĩ về lợi nhuận của một nhà máy sơn và một ngư trường gần đó. Nhà máy sơn sản xuất số lượng sơn mang lại lợi nhuận tối đa cho chính nhà máy bằng cách cân bằng chi phí sản xuất sơn với giá bán có thể đạt được. Giả sử rằng quá trình sản xuất tạo ra một phụ phẩm hóa học. Nó không ảnh hưởng đến lợi nhuận của nhà máy; nó chỉ đơn giản là chất thải được xả vào một con sông gần đó. Ngư trường nằm sâu hơn về phía hạ lưu và khi hóa chất đến đó, một số lượng cá chết. Điều này làm giảm lợi nhuận của ngư trường. Đây là cái tương tự tiếng ồn khó chịu của chiếc kèn trumpet khiến ai đó đau đầu từ nhà máy sơn. Khi nhà máy sơn sản xuất ra rất nhiều sơn, nó thải rất nhiều hóa chất này vào sông, rất nhiều cá chết và ngư trường bị thiệt hại. Đến thời điểm nào đó, tổn thất mà ngư trường phải gánh chịu vì nhà máy sản xuất thêm một số thùng sơn sẽ lớn hơn mức tăng thu nhập mà nhà máy nhận được từ việc sản xuất và bán số thùng sơn đó. Khi nghĩ về xã hội trên tổng thể - cả nhà máy và ngư trường - sẽ tốt hơn nếu số thùng sơn bổ sung này không được sản xuất. Nhưng, giống như người chơi kèn, nhà máy chỉ xem xét các chi phí của riêng quá trình sản xuất của nó, những chi phí trực tiếp ảnh hưởng đến nó, chẳng hạn như giá của thuốc màu mà nhà máy cần

để sản xuất sơn. Chi phí xã hội rộng hơn, ảnh hưởng của hóa chất đối với ngư trường, bị bỏ qua. Từ quan điểm về xã hội nói chung, thị trường dẫn đến việc "quá nhiều" sơn được sản xuất.

Tuy vậy, đôi khi các tác dụng phụ không mong muốn có thể có lợi. Nếu một công ty đóng gói phát minh ra một loại nhựa mới khiến việc làm ra các thùng chứa thực phẩm rẻ hơn thì công ty sẽ có lợi nhuận, bên cạnh đó các nhà sản xuất xe hơi sử dụng kiến thức đó để tạo ra các bảng điều khiển rẻ hơn cũng kiếm được lợi nhuận. Lợi ích cho toàn thể xã hội mà nghiên cứu của công ty bao bì về nhựa mới đem lại có thể lớn hơn nhiều so với lợi nhuận mà công ty đó kiếm thêm được. Nhưng khi quyết định số tiền dành cho việc nghiên cứu, công ty không tính đến lợi ích xã hội rộng lớn hơn, những tác động tích cực đối với các công ty khác. Do đó, số tiền dành cho việc nghiên cứu ít hơn so với mức tốt nhất cho toàn thể xã hội. Vấn đề ở đây là ngược lại với những gì nhà máy sơn gây ra. Giờ đây, thị trường dẫn đến "quá ít" thứ gì đó đem lại lợi ích cho xã hội.

Các nhà kinh tế gọi chất gây ô nhiễm của nhà máy sơn và nghiên cứu của các công ty đóng gói là "ảnh hưởng ngoại lai", bởi vì chúng có tác động đến những người hoặc các công ty khác - hoặc là "bên ngoài" - những người tạo ra chúng. Pigou cho thấy thất bại của thị trường xảy ra khi có sự khác biệt giữa hệ quả "riêng tư" "xã hội" (tác động tổng thể đối với tất cả mọi người) và hệ quả (những tác động chỉ ảnh hưởng đến người tạo ra ảnh hưởng ngoại lai đó). Mọi người trả tiền cho các chi phí và lợi ích riêng tư: nhà máy sơn trả tiền thuốc màu và khách hàng của nhà máy trả tiền mua sơn. Thị trường hoạt động tốt khi chi phí và lợi ích riêng tư không bỏ sót bất kỳ tác động nào. Khi đó, tính chất xã hội và riêng tư là như nhau, và tất cả các tác động xã hội được chứa đựng trong những thứ mà mọi người trả tiền mua. Khi có ảnh

hưởng ngoại lai thì chi phí và lợi ích riêng tư không bao gồm tất cả các tác động xã hội. Anh hưởng ngoại lai không được tính vào bất cứ thứ gì mà mọi người trả tiền mua, như sự ô nhiễm gây ra bởi nhà máy chẳng hạn. Trong những trường hợp này, tác động riêng tư khác với tác động xã hội. Đó là lý do tại sao chúng ta nói rằng nhà máy sơn sản xuất "quá nhiều" sơn. Nó không phải trả tiền vì gây ô nhiễm, do đó rốt cuộc nó sản xuất nhiều sơn hơn mức tốt nhất cho xã hội nói chung. Công ty đóng gói không được trả tiền cho toàn bộ tác động của việc nghiên cứu và do đó nó nghiên cứu ít hơn mức tốt nhất cho xã hội.

Một trường hợp cực đoan của hàng hóa có lợi ngay cả cho những người không trả tiền cho chúng là những hàng hóa mà các nhà kinh tế học gọi là "hàng hóa công cộng". Một ví dụ là đèn đường. Việc tôi sử dụng ánh sáng từ đèn đường để nhìn đường đi vào ban đêm không cản trở việc bạn nhìn thấy đường bạn đang đi. Không có cách nào để ngăn bạn hưởng lợi ích đó. Điều này khác với hầu hết các loại hàng hóa: nếu tôi ăn một chiếc bánh sandwich, bạn không thể ăn nó, và tôi có thể ngăn bạn ăn bánh sandwich đơn giản bằng cách không đưa nó cho bạn. Vậy thì tại sao bạn lại phải bỏ tiền ra cho một chiếc đèn đường? Bạn có thể nói rằng bạn không quan tâm đến chiếc đèn đường đang được lắp đặt và sau đó tận hưởng đường phố được chiếu sáng sau khi những người khác đã trả tiền. Khi tất cả mọi người đều đưa ra lý do như thế, cuối cùng tất cả chúng ta đều bị ngã vì đi trên những con đường tối tăm. Các nhà kinh tế học gọi nó là đi xe không trả tiền và nó áp dụng cho nhiều hàng hóa và dịch vụ quan trọng. Ví dụ, tại sao bạn lại bận tâm đến chuyện đóng góp cho chi phí xây dựng quân đội để bảo vệ đất nước? Một khi quân đội đã trấn giữ biên giới thì không ai có thể bị loại trừ khỏi những lợi ích có được nhờ việc đó. Khi hàng hóa cho phép việc đi xe không trả tiền, thì

thị trường có thể cung cấp quá ít hoặc thậm chí không cung cấp các loại hàng hóa đó.

Vì vậy, khi mọi người tạo ra ảnh hưởng ngoại lai hoặc mong muốn sử dụng hàng hóa công cộng, bàn tay vô hình của Adam Smith không còn chính xác. Thị trường không tận dụng tốt nhất các nguồn lực của xã hội: một vài thứ xấu được sản xuất quá nhiều và một số thứ tốt khác thì lại không có đủ. Pigou nói rằng khi đó chính phủ cần cho thị trường một cú hích theo hướng đi đúng đắn. Nó nên khuyến khích các ảnh hưởng ngoại lai "tích cực" và hạn chế những ảnh hưởng ngoại lai "tiêu cực". Chẳng hạn, các khoản tiền mà chính phủ trả cho các công ty ("trợ cấp") để thực hiện nghiên cứu sẽ khuyến khích công ty đóng gói phát triển nhiều công nghệ hữu ích hơn. Thuế đánh vào việc sản xuất sơn sẽ khuyến khích nhà máy giảm sản lượng xuống mức tốt nhất cho toàn xã hội. Vào thời điểm Pigou đang nghiên cứu, các chính phủ đang đánh thuế đủ loại hàng hóa, bao gồm cả rượu và xăng, cả hai đều có phạm vi tác động vượt xa những người tiêu thụ chúng. (Những người say xỉn làm phiền những người tỉnh táo và những người lái xe nhanh chóng phá hỏng những con đường chung mà tất cả chúng ta đều sử dụng.)

Đối với hàng hóa công cộng, thậm chí cần phải có hành động mạnh mẽ hơn nữa. Chính phủ có thể phải thu thuế và sau đó sử dụng tiền đó để chi trả cho việc cung cấp hàng hóa. Đây là lý do tại sao đèn đường và quân đội gần như luôn luôn được cung cấp bởi chính phủ. Một trong những lập luận kinh tế chính cho việc phải thành lập chính phủ là nếu không có chính phủ thì sẽ không có hàng hóa công cộng nào được cung cấp.

Vào thời điểm mà Pigou viết sách, các nhà kinh tế học cũng hiểu rằng một thị trường có thể thất bại khi nó bị chi phối bởi chỉ một vài công ty hoặc bởi một công ty duy nhất (độc quyền). Vào đầu thế kỷ 20, một gã khổng lồ,

công ty Standard Oil, kiểm soát hầu hết thị trường dầu mỏ của Mỹ và Tổng công ty Thép Hoa Kỳ kiểm soát phần lớn thép. Bởi vì một công ty độc quyền không có đối thủ cạnh tranh, nó có thể quyết định giá cả của hàng hóa mình bán: nó có "sức mạnh thị trường". Công ty độc quyền có xu hướng đẩy giá lên cao để tăng lợi nhuận; giá cao hơn có nghĩa là người tiêu dùng mua ít hơn và do đó công ty sản xuất ít hơn. Điều này làm tổn hại toàn xã hội bởi vì người tiêu dùng muốn có hàng hóa với số lượng lớn hơn và rẻ hơn ; tuy nhiên, công ty độc quyền lại quyết định cần sản xuất bao nhiêu chỉ dựa trên cơ sở lợi nhuận của chính nó. Trong một thị trường cạnh tranh với rất nhiều công ty, một lượng lớn hàng hóa được sản xuất và bán với giá thấp hơn. Đây là lý do tại sao hầu hết các nhà kinh tế học nghĩ rằng thị trường cạnh tranh tốt cho xã hội hơn là độc quyền.

Chính sách "chống độc quyền" của các chính phủ cố gắng làm cho thị trường có tính cạnh tranh hơn bằng cách cấm việc tạo ra các công ty độc quyền hoặc tách chúng thành các công ty nhỏ hơn. Vào đầu thế kỷ 20, chính phủ Mỹ đã chia tách Standard Oil thành hàng chục công ty riêng biệt. Ngày nay, các chính phủ vẫn lo lắng về tác động kinh tế của tình trạng độc quyền. Vào cuối thế kỷ 20, một tòa án đã phát hiện ra rằng Microsoft đã cố gắng tạo ra thế độc quyền cho nó; để bảo đảm duy trì sự cạnh tranh, tòa án đã đưa ra những hạn chế về cách công ty này có thể bán sản phẩm của mình.

Công trình của Pigou, trong một thời gian, không được xem trọng. Khi ông viết công trình này - vào những năm 1920 và 1930 - một cuộc tranh luận gay gắt đã bùng nổ về hệ thống kinh tế nào là tốt nhất, chủ nghĩa tư bản hay chủ nghĩa cộng sản (xem Chương 16). Pigou xử lý các câu hỏi hẹp hơn, những câu hỏi liên quan đến cách thức các thị trường riêng lẻ hoạt động. Tuy nhiên, sau Thế chiến II, hầu hết các câu hỏi lớn đã được giải quyết, ít nhất là đối với

các nhà kinh tế học, nhiều người trong số họ tin rằng chủ nghĩa tư bản là hệ thống tốt nhất nhưng nó cần nhiều tác động từ phía chính phủ để có thể duy trì sự lành mạnh. Công trình của Pigou cho thấy một số chính sách có thể được sử dụng để cải thiện hoạt động của các thị trường cụ thể - thị trường sơn, cá, dầu và vân vân. Ngày nay, các nhà kinh tế học vẫn sử dụng lý thuyết của Pigou để suy nghĩ về cách chính phủ có thể sử dụng thuế và trợ cấp để giúp tận dụng tốt hơn các nguồn lực của xã hội.

CHƯƠNG 15



COCA HAY PEPSI?

Nếu bạn khát nước và đi vào một siêu thị để mua đồ uống, bạn sẽ thấy có rất nhiều lựa chọn. Nếu bạn thích đồ uống có ga, bạn có thể chọn Coca hoặc Pepsi, Fanta hoặc 7Up và hàng tá các thương hiệu khác trước mặt bạn. Điều tương tự sẽ xảy ra nếu bạn muốn mua một gói bim bim hay một tuýp kem đánh răng mới. Trước đây chúng ta đã gặp nhà kinh tế học người Anh Alfred Marshall, người đã hoàn thiện lý thuyết về cung và cầu. Chúng ta nhìn vào cung và cầu cho các mặt hàng lớn như mũ, bánh mì và than đá. Mặc dù khi nền kinh tế tiến bộ, họ bắt đầu sản xuất nhiều chủng loại khác nhau của những mặt hàng cơ bản này - nhiều kiểu mũ, nhiều loại bánh mì, và hàng chục các thương hiệu xà bông. Đầu thế kỷ 20, các công ty đã trở nên khôn ngoan hơn, họ đã phát triển tất cả các loại hàng hóa mới để thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng. Những lý thuyết của các nhà kinh tế học cần phải bắt kịp với thực tại mới.

Sự thay đổi xuất hiện vào những năm 1930 từ một nguồn không ngờ đến, một nhà kinh tế học tên là Joan Robinson (1903- 1983), một người vì là phụ nữ mà gần như đứng ngoài thế giới kinh tế học. Khi bà theo học tại Cambridge vào những năm 1920, trường không trao bằng đại học cho các

sinh viên nữ cho dù họ có vượt qua kỳ thi. Để có thể bước vào lĩnh vực này, bà biết rằng cách duy nhất là đưa ra ý tưởng khiến cho tất cả mọi người cùng chú ý. Bà đã làm được điều này trong cuốn sách đầu tiên, *Kinh tế học về sự cạnh tranh không hoàn hảo* (The Economics of Imperfect Competition), đưa ra một cách giải thích mới về hành vi của các công ty. Tại một buổi tiệc ngoài trời, vợ của Alfred Marshall đã chúc mừng cuốn sách của Robinson. Bà kể với Robinson rằng bà rất muốn nói với chồng mình (người đã mất chín năm trước đó) rằng ông đã sai khi tuyên bố phụ nữ không thể đóng góp gì to lớn cho kinh tế học; quyển sách của Robinson đã chứng minh rằng họ có thể.

Cuốn sách của Robinson xuất hiện vài tháng trước khi một cuốn sách khác với nội dung tương tự, *Lý thuyết về cạnh tranh độc quyền* (The Theory of Monopolistic Competition), được viết bởi nhà kinh tế học người Mỹ Edward Chamberlin (1899-1967) xuất hiện. Hai cuốn sách đã dấy lên sự cạnh tranh giữa đại diện của hai Cambridge, Robinson ở Anh còn Chamberlin ở Cambridge, Massachusetts, cái nôi của Đại học Harvard danh giá. Chamberlin dành phần lớn sự nghiệp của mình để khẳng định rằng lý thuyết của ông khác với lý thuyết của Robinson. Thực tế thì hai lý thuyết này khá giống nhau. Cả hai đều nghiên cứu những thị trường có nhiều loại khác nhau của cùng một hàng hóa cơ bản.

Ở thời điểm đó thì các nhà kinh tế học luôn coi trọng lý thuyết về thị trường cạnh tranh hoàn hảo như chúng ta đã nói đến từ trước. Thuyết này khởi đầu từ việc có rất nhiều người bán và người mua. Người bán sẽ bán các sản phẩm y hệt nhau. Họ cạnh tranh lẫn nhau, và mỗi người góp một phần nhỏ để tạo nên thị trường. Các công ty muốn tối đa hóa lợi nhuận, nhưng họ không thể tăng giá của sản phẩm. Nếu làm vậy, công ty sẽ mất toàn bộ khách hàng vào tay công ty khác. Ở giai đoạn đầu cuộc Cách mạng Công nghiệp,

quy mô các công ty còn nhỏ. Họ thường vận hành theo loại hình công ty gia đình và được quản lý bởi một người. Nhưng bởi vì các công ty ngày càng phức tạp, thuyết cạnh tranh hoàn hảo càng ngày càng xa rời thực tế.

Lựa chọn thay thế cho thuyết thị trường cạnh tranh hoàn hảo chính là thuyết đối lập của nó, thuyết độc quyền, quan sát cách thị trường vận hành khi mà chỉ có một công ty độc quyền duy nhất. Nhưng thuyết này cũng không thực tế bởi vì rất khó để tìm thấy một hãng độc quyền hoàn toàn, ví dụ như một nhà sản xuất tương cà duy nhất mà không có đối thủ cạnh tranh. Thực tế, thị trường không chỉ có hai màu trắng và đen. Robinson và Chamberlin đã cố gắng vẽ thêm gam màu xám của thực tế vào kinh tế học. Các công ty hành xử như thế nào trong một môi trường thực tế hơn?

Ý tưởng của họ kết hợp nhiều khía cạnh của độc quyền và cạnh tranh. Cũng như ngày nay, nếu bạn bước vào một cửa hàng dược phẩm những năm 1930 bạn sẽ thấy rất nhiều nhãn hiệu xà phòng. Các nhãn hiệu đều giúp làm sạch như nhau, nhưng mỗi loại vẫn có một sự khác biệt nhỏ. Có xà bông trong suốt của Pears, và Cussons Imperial Leather được thiết kế để lưu giữ mùi hương đặc trưng của Cung điện Nga. Quảng cáo của nhãn hiệu P&G cho Ivory Soap có khẩu hiệu "Nó luôn nổi!" cho khách hàng biết nét đặc trưng của loại xà bông này so với những loại khác (có ích trong việc tìm xà bông khi bị rơi vào bồn tắm). P&G là nhà độc quyền cho xà bông nổi Ivory Soap, còn Cussons thì độc quyền cho xà bông có mùi thơm Imperial Leather. Nếu Cussons tăng giá bán, hãng sẽ không bị mất khách hàng như trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Người mua thích xà bông của Cussons hơn các loại khác và nếu Cussions tăng giá lên một chút, thì không nhất thiết là họ sẽ dừng mua sản phẩm này.

Tuy nhiên Cussons không phải là nhà độc quyền tất cả các loại xà bông. Giả sử giá xà bông của họ tăng cao. Bây giờ khách hàng có thể không mua của Cusson nữa, thay vào đó họ mua xà bông Pears. Các hãng bán các loại xà bông khác cũng là đối thủ cạnh tranh và không cho phép Cussons trở thành nhà độc quyền hoàn toàn. Như trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo, các hãng mới cũng có thể gia nhập và cạnh tranh với các hãng hiện tại, do vậy mà giá được giữ ở mức thấp.

Chamberlin cho rằng quảng cáo có thể giúp các hãng chỉ ra sự khác biệt giữa sản phẩm của mình với sản phẩm cạnh tranh của hãng đối thủ. Thỉnh thoảng quảng cáo thậm chí còn không bận tâm đến việc chia sẻ cho khách hàng các đặc tính thực sự của sản phẩm. Trong những năm 1920, hãng Whitmans của Mỹ chạy một quảng cáo cho sôcôla mà chẳng nói gì về vị ngon của nó; thay vào đó là hình ảnh một người đánh gôn và hình ảnh những phụ nữ trẻ trung thời thượng thưởng thức hộp sôcôla cạnh chiếc xe bóng loáng. Quảng cáo ấy khiến cho sôcôla của Whitmans trở nên quyến rũ hơn bằng cách kết hợp chúng với phong cách sống đầy lôi cuốn. Các quảng cáo nước hoa hay ô tô ngày nay vẫn làm theo cách này mà không cho bạn biết gì về hương nước hoa hay độ tin cậy của chiếc ô tô. Bằng việc tạo nên một "hình ảnh thương hiệu", các mẫu quảng cáo giúp cho sản phẩm trở nên khác biệt trong mắt của người tiêu dùng. Thông qua sự khác biệt đó, các hãng giành được một chút "độc quyền" với các thương hiệu cạnh tranh.

Giả thuyết của Robinson và Chamberlin được biết đến với tên gọi "cạnh tranh độc quyền" bởi vì nó là sự kết hợp giữa cạnh tranh và độc quyền. Nó là ví dụ của "cạnh tranh không hoàn hảo", "không hoàn hảo" bởi vì mặc dù có sự canh tranh giữa các hãng, nó vẫn không thể giống như trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Các nhà kinh tế học cho rằng thị trường cạnh tranh tận

dụng tốt các nguồn lực của xã hội bởi vì họ cung cấp những sản phẩm mà người tiêu dùng muốn ở mức giá thấp, nhưng độc quyền thì không bởi các hãng sẽ nâng giá bán lên và sản xuất ít hơn. Những trường hợp này hết sức rõ ràng. Nhưng ý tưởng của Robinson và Chamberlin là vùng xám, nó đòi hỏi phải đánh giá khéo léo hơn. Một mặt, khách hàng đánh giá cao sự đa dạng về thương hiệu trên thị trường cạnh tranh độc quyền: ví dụ như việc được lựa chọn giữa Coca, Pepsi và nhiều loại nước giải khát khác được sản xuất bởi ngành công nghiệp nước giải khát. Mặt khác, những nền công nghiệp này luôn bị quá tải bởi rất nhiều công ty đang cố gắng thu hút khách hàng của đối thủ bằng cách tung ra các nhãn hiệu mới. Chúng ta có thật sự cần một loại nước hoa mới với một cái lọ sành điệu hơn của đối thủ và được quảng cáo bằng những chiến dịch tốn kém không? Một vài người trả lời là không, và trong trường hợp này các ngành công nghiệp cạnh tranh độc quyền đã không tận dụng tốt nhất các nguồn lực của xã hội.

Về sau, Robinson bày tỏ thái độ phản đối nền kinh tế học truyền thống mà bà đã lớn lên cùng. Bà nói rằng: "Mục đích của việc nghiên cứu kinh tế là... học cách làm thế nào để không bị các nhà kinh tế học đánh lừa". Bà không thích xu thế, đặc biệt là ở các nhà kinh tế học Mỹ, phụ thuộc vào các công thức toán học phức tạp để hiểu được logic của kinh tế học. Bà nói rằng, "Bởi vì tôi không bao giờ nghiên cứu về toán học nên tôi cần phải suy nghĩ". (Bà đã thuộc về bên thua cuộc: ngày nay việc sử dụng toán cao cấp là chuyện thường ngày trong kinh tế học.)

Bà thích hỏi những câu hỏi kỳ lạ, đôi khi là bằng việc lật lại những ý tưởng đã được công nhận rộng rãi. Ví dụ như ngoài chủ đề cạnh tranh độc quyền, bà tự hỏi sẽ như thế nào nếu chúng ta đảo ngược thuyết về độc quyền, thuyết về trường hợp thị trường chỉ có một người bán duy nhất? Nếu bạn áp

dụng lý thuyết đó cho người mua thay vì người bán hàng hóa thì sao? “Người độc quyền mua” là từ dùng trong trường hợp này. Lấy ví dụ, một nhà hàng nhập hết số cá đánh bắt được từ tất cả các ngư dân trong vùng chính là độc quyền mua trong thị trường cá. Tưởng tượng rằng có một nhà kho chứa thảm nằm cạnh một thị trấn nhỏ. Đó là nơi sử dụng lao động duy nhất trong vùng, nó sẽ độc quyền trong việc mua sức lao động, nói cách khác là thuê công nhân. Bởi vì độc quyền mua trong thị trường lao động, nhà kho này có thể kiểm soát giá cả để đảm bảo có lợi cho nó, thông qua việc giảm lương xuống. Một nguyên tắc quan trọng của kinh tế học tiêu chuẩn là người lao động kiếm được số tiền tương xứng với những đóng góp của họ vào quá trình sản xuất. Nhà máy độc quyền mua lao động cho phép họ có quyền được trả ít hơn. Có thể thấy tư tưởng của Marx ở đây, ông cho rằng những người công nhân bị bóc lột bởi các ông chủ của mình (mặc dù lý do mà ông đưa ra là khác: các nhà tư bản tăng thêm giờ làm và buộc người lao động làm việc nhiều hơn). Bằng việc sử dụng các phương pháp truyền thống của kinh tế học, Robinson đưa ra một nhận định khác với kinh tế học truyền thống. Bà dùng nó để tranh luận về cách thức nâng mức lương lên, ví dụ như việc đặt ra mức lương tối thiểu và có các tổ chức lớn mạnh của người lao động (công đoàn) có thể gây sức ép lên những người sử dụng lao động về vấn đề tiền lương. Rất nhiều nhà kinh tế học luôn đề phòng những điều như vậy với nỗi lo về sự suy yếu trong chức năng của thị trường.

Khi về già Robinson lại càng trở nên khác biệt hơn nữa. Bà ca ngợi các nước theo chủ nghĩa cộng sản - tư tưởng này không có vẻ gì phù hợp với một nhà kinh tế học được nuôi lớn bởi những học thuyết của Alfred Marshall, học thuyết hoàn toàn về lợi ích của chủ nghĩa tư bản, thị trường và lợi nhuận. Năm 1975, năm Quốc tế Phụ nữ, tạp chí *Business Week* đã dự đoán rằng bà sẽ

giành được giải thưởng Nobel về kinh tế. Nhưng cuối cùng bà không giành được giải thưởng này, có lẽ bởi quan điểm cực đoan của bà khiến cho hội đồng đánh giá e ngại. (Cho tới tận năm 2009 mới có người phụ nữ đầu tiên giành giải thưởng này.)

Sau Robinson và Chamberlin, các nhà kinh tế học trở nên quan tâm hơn tới khái niệm "thị trường thiểu số độc quyền", nghĩa là thị trường chỉ gồm một vài công ty lớn. Đầu thế kỷ 20, các công ty lớn đã kiểm soát hầu hết toàn bộ thị trường. Ví dụ như có 5 công ty đã thâu tóm toàn bộ ngành công nghiệp nặng của Đức. Một trong số đó là Krupp, công ty sản xuất than, sắt và thép, có hàng nghìn lao động và còn cung cấp vũ khí cho quân đội Đức trong Thế chiến I. Công ty thuốc lá Hoàng gia Anh cũng là một tập đoàn độc quyền với 13 công ty con. Những công ty như Krupp hay là Thuốc lá Hoàng gia không phù hợp với mô hình cạnh tranh hoàn hảo hay độc quyền, mà cũng không phù hợp với mô hình của Robinson. Các công ty khổng lồ kiếm lợi nhuận không chỉ bằng việc sản xuất các dòng sản phẩm cạnh tranh gần giống nhau như các công ty cạnh tranh độc quyền. Thỉnh thoảng họ tạo ra sự liên kết và bắt tay với nhau để điều khiển thị trường với mục đích tăng lợi nhuận. Đôi lúc các hãng lại đối đầu với nhau trong "cuộc chiến giá cả", giảm giá để loại bỏ đối thủ ra khỏi thị trường. Giả thuyết của Robinson không thể lý giải được các chiến thuật này.

Sẽ dễ dàng hơn khi tạo ra các giả thuyết cho những trường hợp đặc biệt như là cạnh tranh hoàn hảo nơi tồn tại các công ty giống hệt nhau hay là độc quyền khi chỉ có một công ty. Nhưng những trường hợp ở giữa thì không đơn giản vậy. Chỉ có một cách duy nhất để một thị trường trở nên cạnh tranh hoàn hảo hoặc độc quyền. Nhưng có rất nhiều cách để tồn tại ở mức lưng chừng hay nói cách khác là cạnh tranh không hoàn hảo và như vậy thì rất

khó để tìm ra một lý thuyết có thể lường trước được mọi khả năng. Ngày nay, các nhà kinh tế học sử dụng lý thuyết trò chơi, một công cụ giúp chúng ta kiểm tra hành vi của các công ty trong nhiều trường hợp khác nhau. Như Chương 20 sẽ lý giải, lý thuyết trò chơi nghiên cứu về những tình huống mà khi đó hành động của một người có thể tác động đến kết quả của những người khác. Nó đặc biệt hữu ích cho việc nghiên cứu hành vi của các thị trường thiểu số độc quyền: ngày nay các nhà kinh tế học luôn luôn sử dụng lý thuyết trò chơi để xem xét những sự tương tác phức tạp xảy ra giữa các công ty muốn thống lĩnh thị trường.

CHƯƠNG 16



NGƯỜI ĐÀN ÔNG VỚI MỘT KẾ HOẠCH

Trong thời kỳ chủ nghĩa Cộng sản ở Liên bang Xô viết, một nhà máy sản xuất thiết bị khai khoáng đã ngừng cung cấp máy móc cho các mỏ than dù các mỏ than đang rất cần chúng. Một thanh tra ghé thăm nhà máy đó đã rất bất ngờ khi nhìn thấy cả nhà máy toàn là những máy móc chỉ mới hoàn thiện được một nửa. Giám đốc nhà máy giải thích rằng ông được yêu cầu sơn véc ni đỏ lên toàn bộ số máy móc. Vấn đề là nhà máy chỉ có sơn véc ni màu xanh. Nếu ông cho chuyển đi những thiết bị sai màu, ông có thể phải vào tù; ông tự nhủ rằng tốt hơn hết là không hoàn thiện nó. Viên thanh tra đánh điện cho cấp trên để xin phép cho nhà máy được sơn số máy móc màu xanh. Sau đó các thiết bị đã được hoàn thiện và chuyển đi, và các mỏ than có thể bắt đầu hoạt động trở lại.

Tại thời điểm đó, vào những năm 1930, Liên bang Xô viết đang thực hiện một cuộc thử nghiệm kinh tế lớn nhất trong lịch sử. Một xã hội cộng sản đang được thiết lập, xã hội mà Karl Marx đã rất trông chờ trước đó, một xã hội khác biệt hoàn toàn với chủ nghĩa tư bản. Câu chuyện về những chiếc máy xúc cho chúng ta một cái nhìn sơ qua về việc những nguyên tắc cơ bản trong nền kinh tế đã bị thay đổi như thế nào. Đối với một giám đốc nhà máy

ở Anh hay Mỹ, việc phải nhận hướng dẫn từ chính quyền, thậm chí từ những việc nhỏ như dùng sơn màu nào, có vẻ như rất vô lý. Các nhà máy ở Anh có thể sơn thiết bị của họ với những đốm hồng nếu họ muốn và họ sẽ hoàn thiện chúng nếu họ cho rằng khách hàng sẽ mua các sản phẩm đó. Nếu khách hàng không thích những đốm hồng thì sự trừng phạt sẽ là thất bại trong kinh doanh chứ không phải cảnh ngồi tù.

Chính quyền Xô viết chịu trách nhiệm cho những quyết định kinh tế - sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, ai sẽ nhận được những sản phẩm đó - cho tới những chi tiết nhỏ nhất. Chính phủ đề ra những kế hoạch và yêu cầu nhà máy phải sản xuất bao nhiêu cái máy kéo, bao nhiêu đôi giày với cỡ như thế nào. Quyết định sử dụng nguồn lực như thế nào theo cách này được gọi là "lập kế hoạch từ trung ương". Thay vì nhìn vào nhu cầu thị trường thì các nhà máy lại phải tuân theo yêu cầu của chính phủ. Những người dân cũng phải tuân theo kế hoạch này. Nếu bạn muốn có nhà mới để ở, bạn phải đăng ký với chính phủ. Để có bánh mì hay xà bông, bạn phải đến các cửa hàng của chính phủ để mua với các mức giá được chính phủ định sẵn chứ không phải thông qua các hoạt động cung và cầu của thị trường.

Một điểm khác biệt nữa so với chủ nghĩa tư bản chính là cách xác định thu nhập của người dân. Dưới trướng chủ nghĩa tư bản, nếu bạn làm việc chăm chỉ và thật sự giỏi trong công việc thì bạn sẽ kiếm được nhiều tiền. Thậm chí bạn có thể sẽ kiếm được nhiều hơn cả nhu cầu của bản thân và có thể chi tiêu thỏa thích. Nhưng chủ nghĩa cộng sản thì lại khác. Mọi người nhận được số tiền bằng nhau cho dù họ có làm việc hiệu quả thế nào, họ nhận được những gì họ "cần", chứ không liên quan đến doanh thu từ thứ họ làm ra. Không cần biết bạn khỏe mạnh hay thông minh đến đâu, và làm việc

năng suất hơn người khác như thế nào - mọi người vẫn nhận được số tiền bằng nhau.

Các nhà lãnh đạo của Xô viết hứa hẹn rằng chủ nghĩa cộng sản sẽ tạo ra một sự giàu có phi thường. Hệ thống chính quyền sẽ hợp lý hơn và nhân đạo hơn chủ nghĩa tư bản xấu xa, vì những người cộng sản ghét việc các nhà tư bản làm giàu trên công sức của người lao động. Các câu chuyện dân gian Nga kể về một chiếc khăn trải bàn thần kì mà khi mở ra sẽ thấy một bữa tiệc hoành tráng. Kế hoạch năm năm của chính phủ được hy vọng sẽ biến việc này thành sự thật. Nhưng không, các mục tiêu trong việc sản xuất thực phẩm, điện và dầu thường không đạt được. Mọi người phải đứng cả ngày ngoài trời giá rét để lấy thức ăn. Có một vài hình vẽ trên những bức tường nhà máy với dòng chữ: “Chào mừng Kế hoạch năm năm với những cái bụng đói”. Đầu những năm 1930, khi Kế hoạch năm năm đầu tiên gần kết thúc, hàng triệu người chết đói.

Tại sao nền kinh tế Xô viết lại gặp những vấn đề lớn như vậy? Có lẽ đã có gì đó sai với hệ thống chủ nghĩa cộng sản. Dưới trướng chủ nghĩa cộng sản, thu nhập của mọi người không gắn với những gì họ làm, vậy thì còn ai muốn dọn chuồng heo khi thu nhập của mọi người là như nhau? Ai còn muốn làm những việc khiến đôi tay và trí óc mỏi mệt? Thực tế, tại sao lại có ai làm bất cứ điều gì? Một số ý kiến tranh luận rằng chủ nghĩa cộng sản không hiệu quả bởi vì nó tạo ra những động lực sai lầm. Những người bảo vệ chủ nghĩa cộng sản không đồng tình, họ cho rằng chủ nghĩa cộng sản làm cho con người cư xử khác với dưới thời chủ nghĩa tư bản: trong xã hội cộng sản, con người trở nên tuân thủ và không ích kỷ, tận tụy với công việc không phải vì lợi ích bản thân mà vì lợi ích của quốc gia.

Ludvig von Mises (1881-1973) đã khiến cuộc tranh cãi thêm nảy lửa. Mises là một nhà kinh tế học hàng đầu người Áo gốc Do Thái đã di cư sang Mỹ năm 1940 do tình hình bất lợi khi ảnh hưởng của Đức quốc xã mạnh lên. Năm 1920 ông đăng một bài báo có tựa đề: "Phép tính kinh tế trong Khối thịnh vượng chung xã hội chủ nghĩa". Qua cụm từ "phép tính kinh tế", ông ngụ ý nói đến một trong những vấn đề cơ bản của kinh tế học: làm thế nào để xác định ai được gì. Còn với "khối xã hội chủ nghĩa", ông muốn nói về một xã hội theo chủ nghĩa xã hội, có khá nhiều điểm tương đồng với Liên bang Xô viết. Chủ nghĩa xã hội có thể có nhiều ý nghĩa khác; đôi khi nó cũng được dùng với ý nghĩa gần như chủ nghĩa cộng sản. Điểm cốt lõi chính là nền kinh tế không còn được kiểm soát bởi lợi nhuận cá nhân như trong chủ nghĩa tư bản, và điều này thường liên quan đến việc lập kế hoạch từ trung ương. Chủ nghĩa cộng sản là một phiên bản thuần khiết hơn, ở đó mọi tài sản không được sở hữu bởi cá nhân mà bởi cộng đồng. Bài báo của Mises nói về việc liệu thay thế các thị trường bằng kế hoạch từ trung ương có hiệu quả hay không, liệu nó có hiệu quả dưới chủ nghĩa xã hội hay là chủ nghĩa cộng sản nghiêm ngặt. Lập luận của ông đã đặt ra câu hỏi liệu sự tư lợi của con người có thật sự liên quan đến những vấn đề trên. Ông tin rằng nền kinh tế chủ nghĩa cộng sản như ở Liên bang Xô viết sẽ thất bại dù mọi người có vui vẻ chùi dọn nhà vệ sinh quốc gia với mức thù lao rẻ bèo nếu được chính quyền yêu cầu.

Hãy thử nghĩ về số lượng những quyết định kinh tế được đưa ra hằng ngày, thậm chí là ở một quốc gia nhỏ nhất: hàng ngàn loại hàng hóa được bán ra, quyết định mức lương cho các công việc khác nhau, các công ty mới thành lập rồi nhiều công ty cũ phá sản. Mọi thứ chỉ dễ dàng khi Robinson Crusoe ở ngoài đảo hoang. Ông ta biết mình thích cá hơn là thịt lợn nhiều thế nào và vì thế ông ta có thể quyết định xem sẽ dành buổi chiều để vá lưới

đánh cá hay là mài giáo đi săn. Khi một người khác là Thứ Sáu xuất hiện, mọi thứ trở nên khó khăn hơn bởi vì nhu cầu của người thứ hai cũng cần được xem xét. Một quốc gia có hàng triệu người thì vấn đề sẽ càng kinh khủng.

Trong chủ nghĩa tư bản, nhu cầu của con người được điều khiển bằng giá. Nếu đột nhiên mọi người có nhu cầu mua nhiều đồng hồ cúc cu hơn thì giá của chúng sẽ tăng lên. Điều này khuyến khích các nhà sản xuất đồng hồ tăng sản lượng và qua thời gian thì các nhà sản xuất đồ gia dụng cũng chuyển qua sản xuất đồng hồ. Như thế thì giá lại giảm xuống. Nhu cầu của người dùng đồng hồ sẽ được thỏa mãn hơn. Thị trường cũng hướng tới việc sử dụng các vật liệu thô một cách hiệu quả nhất. Thông qua việc mua gỗ, nhà sản xuất đồng hồ lấy đi của những khách hàng tiềm năng khác như các nhà sản xuất ghế chẳng hạn. Đó là bởi sản xuất đồng hồ có thể kiếm được nhiều tiền hơn nên họ sẵn sàng mua gỗ với giá cao hơn. Vì thế, giá cả phân bổ nguồn lực đến những cách sử dụng có lợi nhuận cao nhất: sản xuất những hàng hóa mà con người mong muốn sở hữu nhất.

Với nguyên tắc lập kế hoạch từ trung ương, tất cả những điều này đều phải được quyết định bởi chính phủ. Ở Liên bang Xô viết nhiều quyết định được đưa ra bởi người đứng đầu: Joseph Stalin. Ông ta luôn luôn phải có mặt trong các buổi hợp để ra quyết định. Phần lớn trong số đó là các vấn đề mà các nhà lãnh đạo phải giải quyết, chẳng hạn như thiết lập các bộ ban ngành mới và ký kết các thỏa thuận với các cường quốc khác. Nhưng ông cũng được yêu cầu đưa ra quyết định về những vấn đề nhỏ nhặt của nền kinh tế như: liệu cây cầu mới nên có một hay hai làn đường và nên trồng rau ở quận nào của Moscow. Có hàng trăm vấn đề phải thảo luận trong các cuộc họp của ông với nhân viên cấp dưới. Không có gì đáng ngạc nhiên khi ông đã nổi cáu và

hét vào mặt cấp dưới rằng: “Đống giấy tờ mà các anh ném vào mặt tôi đã cao đến tận cổ rồi.”

Tuy nhiên vấn đề mà Mises nhận ra còn nghiêm trọng hơn cả sự quá tải thông tin. Trong nền kinh tế thị trường, giá cả cho thấy gỗ được sử dụng ở đâu thì có lợi nhất. Không có giá cả thì không có cách nào xác định được nên dùng gỗ như thế nào, hay là nên sản xuất bao nhiêu đôi giày, nên làm ra bao nhiêu cái bánh mì. Cũng không có cách nào để biết chúng ta nên bỏ bao nhiêu tiền để mua một chiếc bánh mì hay một bánh xà bông. Đơn giản là vì không có thước đo. Và khi chính phủ tự mình định giá thì thị trường không bao giờ có thể vận hành tốt được. Thông thường bánh mì hay xà bông được định giá thấp đến mức mà mọi người muốn mua nhiều hơn hẳn số lượng chúng được sản xuất. Chính vì thế mà mọi người xếp thành hàng dài đứng chờ bên ngoài các cửa hàng. Vì thế, theo Mises, các quyết định của Stalin về giá cả và sản xuất chỉ là “mò mẫm trong bóng tối”. Mises cho rằng: “Chủ nghĩa xã hội là sự bãi bỏ một nền kinh tế có lý trí”. Lý do của các vấn đề trong nền kinh tế Xô viết là bản thân sự tồn tại của hệ thống chủ nghĩa xã hội là một sự vô lý.

Bài báo của Mises như đổ thêm dầu vào lửa trong cuộc tranh cãi khốc liệt về vấn đề liệu chủ nghĩa tư bản hay chủ nghĩa cộng sản tốt hơn: nếu chủ nghĩa cộng sản không hợp lý, thì câu trả lời sẽ là chủ nghĩa tư bản. Bải vì vào những năm 1950 thì một phần ba dân số thế giới đi theo chủ nghĩa cộng sản, câu hỏi này càng trở nên cấp thiết hơn. Mặc dù có nhiều vấn đề, Liên bang Xô viết vẫn có những bước tiến vĩ đại. Nhiều thành phố mới xuất hiện, đất nước nhanh chóng được công nghiệp hóa. Nhiều người - bao gồm một số ít các nhà kinh tế học - đồng tình với mục tiêu của chủ nghĩa cộng sản, một xã hội công bằng và không có sự bóc lột người lao động. Họ nghĩ rằng chủ nghĩa

cộng sản là một sự cải tiến của chủ nghĩa tư bản và việc nền kinh tế Xô viết vượt qua Mỹ chỉ còn là vấn đề thời gian.

Những người ủng hộ chủ nghĩa cộng sản nghĩ rằng bởi vì nền kinh tế rất phức tạp, nên thật là không sáng suốt khi để mọi thứ cho thị trường quyết định. Một người là nhà kinh tế học Ba Lan Oskar Lange (1904-1965), người cộng sản đầu tiên trở thành đại sứ Ba Lan tại Mỹ sau Thế chiến II. Một người nữa là Abba Lerner (1903-1982), người gốc Do Thái nhập cư vào Anh từ Đông Âu, thời vị thành niên là một thợ may ở khu vực phía Đông London nghèo khổ, sau đó trở thành một giáo viên tiếng Do Thái và thợ đánh chữ. Cửa hàng in của ông phá sản sau cuộc Đại khủng hoảng vào những năm 1930 khi nền kinh tế châu Âu và Mỹ suy thoái. Để tìm hiểu lý do tại sao, ông đã theo học một khóa học về kinh tế vào các buổi tối và sau khi hoàn thành khóa học, ông đã trở thành giảng viên ở trường Kinh tế London.

Lange và Lerner không đồng tình với quan điểm của Mises rằng chủ nghĩa xã hội là không hợp lý. Họ đồng ý rằng nền kinh tế cần dùng giá cả làm thước đo, nhưng họ cho rằng những người lập ra kế hoạch từ trung ương có thể tạo ra thước đo riêng để quản lý nền kinh tế một cách hợp lý hơn. Tất cả những việc mà các nhà lập kế hoạch cần làm là giải quyết một bài toán. Bạn có thể nghĩ về cung và cầu như một phương trình: giá giày sẽ hợp lý khi mà cung tương đương với cầu. Một nền kinh tế là tập hợp của hàng ngàn thị trường tương tác lẫn nhau. Vào thế kỷ 19, một nhà kinh tế học người Pháp là Léon Walras nghiên cứu tất cả các thị trường cùng với nhau, mỗi thị trường được đại diện bởi một phương trình cho thấy khi nào thị trường đó cân bằng. Walras và đồng nghiệp đã chỉ ra thời điểm mà các thị trường đều cân bằng. (Chương 25 sẽ cho chúng ta thấy cách họ thực hiện). Hơn nữa, họ còn tìm ra

được những điều kiện để các thị trường sử dụng tốt nhất các nguồn lực của nền kinh tế.

Lange và Lerner đặt ra câu hỏi: tại sao không giải những phương trình của Walras? Đáp án sẽ giúp cho những người lên kế hoạch tìm được mức giá phù hợp để sử dụng hợp lý các nguồn lực. Vì thế chủ nghĩa xã hội sẽ có những mức giá hợp lý nhưng không phụ thuộc vào thị trường. Những người lên kế hoạch từ trung ương có thể cải thiện thị trường, chứ nếu không thì có nghĩa gì? Họ có thể tính được giá cả tốt nhất và sau đó điều chỉnh chúng để làm cho nền kinh tế công bằng hơn so với tư bản chủ nghĩa.

Đối với Mises thì điều này là không thể. Như trò chơi Cờ tỷ phú, giá cả sẽ hoàn toàn thiếu tính thực tế nếu được tính toán bởi những nhà lãnh đạo đang tận hưởng những chiếc ghế thoải mái của mình. Thị trường hoạt động khi mà mọi người biết tiền của họ đang được đem ra đặt cược. Giá cả với ý nghĩa đích thực xuất phát từ những hoạt động kinh doanh để tìm kiếm lợi nhuận, không phải từ phương trình của các nhà kinh tế học. Do đó, Mises cho rằng chủ nghĩa tư bản là hệ thống kinh tế duy nhất hợp lý.

CHƯƠNG 17



SỰ HÀO NHOÁNG CỦA ĐỒNG TIỀN

Tại một nông trang nhỏ ở Wisconsin, có một cậu bé đã lớn lên và trở thành một trong những nhà kinh tế học phi truyền thống nhất mà nước Mỹ từng sinh ra, là hình ảnh gần nhất với Karl Marx mà nước này có được. Không giống như Marx, Thorstein Veblen (1857-1929) không thu hút được sự chú ý của nhiều nhà cách mạng. Nhưng giống như Marx, ông là một người ngoài cuộc, một nhà phê bình về sự thay đổi nhanh chóng của xã hội mà ông đang sống, nhưng ông không phải là một phần của nó. Marx, một người Đức gốc Do Thái, quan sát quá trình Cách mạng Công nghiệp từ London dưới thời Nữ hoàng Victoria. Những bài viết của ông như những tảng đá bốc cháy ném thẳng vào dinh thự của những kẻ giàu có. Veblen xuất thân từ một cộng đồng nhỏ những người nông dân Na Uy và tách biệt với nền văn hóa Mỹ mà ông xem là màu mè xung quanh ông. Trong các tác phẩm của mình, ông chế giễu sự phù phiếm của những người Mỹ giàu có và quyền lực.

Veblen lớn lên trong cuộc cách mạng công nghiệp ở Mỹ. Cuộc cách mạng này bắt đầu sau khi Nội chiến Hoa Kỳ kết thúc vào năm 1865. Những đường sắt mới được xây dựng chằng chịt khắp đất nước và các nhà máy sản xuất hàng loạt thép, đồ gỗ và ủng. Nền kinh tế Mỹ được tạo ra bởi những mỏ than,

dầu và đất đai rộng lớn, bởi một thị trường tiêu dùng lớn và bởi lực lượng lao động gồm hàng triệu người nhập cư bằng đường biển nhằm tìm kiếm vận may của mình. Vào cuối thế kỷ 19, nền kinh tế Mỹ đã vượt qua Anh.

Mỹ trước hết là một quốc gia của những người nhập cư với các trang trại và công ty nhỏ, khác với xã hội cũ của châu Âu phân chia thành tầng lớp quý tộc, những nhà tư bản công nghiệp giàu có và phần lớn là người dân nghèo. Khi nền công nghiệp Mỹ phát triển mạnh mẽ, các công ty nhỏ trở nên lớn mạnh. Khối lượng tài sản của ông chủ những công ty này cũng vậy. Khối tài sản này mang đến cuộc sống giàu sang cho một số người, tạo ra khoảng cách lớn so với những người Mỹ bình thường. Nhà văn Mark Twain gọi đó là "Thời kỳ Vàng son": giới nhà giàu mới bắt đầu xuất hiện với lớp vàng hào nhoáng, tuy nhiên đó chỉ là bề nổi của một xã hội hoang phí và vô nhân đạo.

Veblen nhìn vào xã hội Mỹ, lấy làm kỳ quặc. Từ khi còn rất nhỏ ông đã cố gắng phá vỡ các quy ước và khiến mọi người bất an. Khi còn là một cậu bé sống ở Hy Lạp, ông đã từng bắn con chó nhà hàng xóm trong một cuộc cãi vã và vẽ bậy lên hàng rào nhà họ. Khi học đại học ông đã khiến những giảng viên đáng kính của mình hoảng hốt khi phát biểu một bài diễn văn có nhan đề "Lời bào chữa của những kẻ ăn thịt người". Sau khi nhận bằng Tiến sĩ của Đại học Yale, ông trở về với trang trại của bố mẹ mình, nơi ông dành nhiều năm né tránh những công việc chân tay, thay vào đó là đọc bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau, mọi thứ từ sinh học cho đến các thần thoại cổ. Những kiến thức sâu rộng này đã góp phần tạo nên những bài viết khác biệt trong thời kỳ trung niên của ông. Ông làm việc trong những ngôi nhà tạm bợ, một trong số đó là tầng hầm ở nhà của một người bạn nơi mà ông phải đi vào bằng đường cửa sổ. Ở đó, vào mỗi tối, ông viết những cuốn sách của mình bằng mực tím với chiếc bút tự chế.

Lý thuyết về kinh tế học truyền thống chẳng có gì mấy mà đề cập đến sự xuất hiện của tầng lớp nhà giàu mới tại Mỹ. Rốt cuộc, nền kinh tế có đầy những "con người kinh tế suy nghĩ hợp lý" - những người nhạy bén trong việc đánh giá chi phí và lợi ích của từng quyết định kinh tế và hành động theo đó. Những người có lý trí luôn tối đa hóa lợi ích hoặc hạnh phúc của mình và nếu điều đó có nghĩa là dùng tài sản của mình để mua những chiếc đồng hồ vàng và tượng đá cẩm thạch thì họ cũng chấp nhận.

Trong cuốn sách nổi tiếng nhất của ông, *Lý thuyết về giai cấp nhàn rỗi* (The Theory of the Leisure Class), Veblen phản đối cách nghĩ truyền thống về hành vi kinh tế. Những con người kinh tế lý trí sẽ cân nhắc kỹ càng những nhu cầu của họ và mua những gì họ thích. Nhưng những nhu cầu đó đến từ đâu? Chúng đến từ lịch sử, văn hóa của một con người, vấn đề mà hầu hết các lý thuyết kinh tế không thể giải quyết. Theo quan điểm của Veblen, mọi người không đưa ra quyết định về việc mua cái gì và dành thời gian để làm gì thông qua sự tính toán hợp lý. Để thật sự hiểu về quyết định của con người, bạn phải để ý đến những bản năng và thói quen của họ, những thứ được định hình bởi xã hội nơi mà họ lớn lên.

Nhìn qua thì chủ nghĩa tư bản có vẻ không giống với các xã hội bộ lạc cổ xưa với các điệu nhảy cầu mưa, lễ hiến tế động vật cho thần linh và những món quà bằng vỏ sò cho các bộ lạc khác. Những người có lý trí trong xã hội tư bản tham gia vào việc mua, bán và tạo ra lợi nhuận. Nhưng Veblen cho rằng, thực ra, nếu bạn quan sát kỹ bạn sẽ thấy những phong tục nguyên thủy vẫn tồn tại trong nền kinh tế hiện đại. Chúng ta mua hàng hóa không chỉ để thỏa mãn nhu cầu của bản thân như những người có lý trí, mà còn để được công nhận bởi những người khác. Hãy thử nghĩ về chiếc áo phông gần đây nhất bạn mua: kể cả khi bạn mua nó bởi vì bạn thích, chẳng phải bạn cũng sẽ tự

hỏi liệu bạn bè mình có thích nó không sao? Liệu bạn có chọn một chiếc áo mà bạn thích nhưng bạn biết những người khác sẽ chê bai nó?

Trong những xã hội trước đây, con người tìm kiếm sự công nhận của người khác bằng việc trở nên quyền lực đến mức không cần phải làm việc. Tại một thời điểm nào đó trong lịch sử, thặng dư hàng hóa xuất hiện vì con người trở nên giỏi hơn trong việc trồng trọt và sản xuất. Thặng dư cho phép các giáo sĩ, hoàng đế và các chiến binh có thể sống mà không cần phải làm việc. Những thứ quý giá của họ - chén bạc, vương miện tinh xảo, những thanh gươm nạm đá quý - mang lại cho họ sự tôn kính. Những công việc hằng ngày trở nên tầm thường với họ. Veblen nói rằng, những tộc trưởng ở quần đảo Polynesia quen có người hầu để làm mọi công việc cho họ đến mức họ thà chết đói còn hơn phải tự đưa thức ăn vào miệng mình.

Veblen nhìn thấy sự tương đồng trong nền kinh tế Mỹ đương thời. Tầng lớp giàu có mới sống bằng tiền lời từ cổ phần và những khoản tiền thừa kế mà không phải làm gì. Giống như những tộc trưởng ở quần đảo Polynesia, họ nhận được sự công nhận của xã hội bằng việc cho mọi người thấy họ có thể sống mà không cần làm việc thông qua việc hưởng thụ và mua những món đồ đắt tiền. Veblen xem việc sở hữu những biệt thự và những chiếc áo khoác lông cũng như chuyên đi của họ đến vùng đất Riviera ở Pháp là "tiêu dùng phô trương". Họ chỉ mua sắm nhằm mục đích khoe khoang. Ông gọi số ít những người này là "giai cấp nhàn rỗi".

Những người thuộc giai cấp nhàn rỗi mặc những chiếc áo đuôi tôm và thắt cà vạt lụa để nhấn mạnh việc họ không tham gia vào những công việc chân tay như là đào đất hay lái xe buýt. Quần áo của họ được xem là đẹp hơn những chiếc áo vải lanh đơn giản của người nông dân. Nhưng đối với Veblen,

không có lý do gì mà những đôi giày da của người giàu lại đẹp hơn những chiếc áo khoác bị sờn ống tay của người nghèo.

Quần áo của phụ nữ càng cần phải xa hoa để thể hiện rằng họ không bao giờ phải nạo khoai tây hay lau cửa sổ: "Lý do chúng ta quyến luyến chiếc váy là hỏi vì nó đắt tiền và nó khiến cho các cô gái gặp khó khăn trong mọi chuyển động nên không thể làm được gì". Vợ của những người giàu chính là để khoe khoang cho sự giàu có của chồng. Một mặt, nhu cầu để tạo ấn tượng có nghĩa là khi giá của những chiếc váy lụa tăng, nhu cầu về nó lại càng tăng theo chứ không hề giảm. Với một mức giá cao mà ít người có thể có đủ tiền để mua, chiếc váy trở thành một cách để thể hiện địa vị của bạn và vì thế càng nhiều người giàu muốn mua nó.

Veblen cho rằng tiêu dùng phô trương sẽ ảnh hưởng đến các tầng lớp thấp hơn, những người muốn giống như tầng lớp giàu có. Giai cấp trung lưu mua những chiếc thìa với tay cầm bằng ngà không hề cải thiện chức năng của chiếc thìa nhưng có thể khiến người dùng nó trở nên sang trọng hơn trong mắt bạn bè của mình. Thậm chí những người nghèo nhất cũng có thể nhịn đói để mua những chiếc bình hay vòng cổ trước khi nó hết hàng.

Veblen cho rằng tiêu dùng phô trương là một sự lãng phí. Nó khiến động cơ kinh tế từ sản xuất những thứ mà con người cần trở thành những thứ mà họ muốn khoe khoang. Hậu quả là một chuỗi thất vọng: mọi người bắt chước người giàu bằng cách tiêu dùng nhiều hơn, người giàu thậm chí còn mua những thứ đắt tiền hơn để khiến họ luôn nổi bật và mọi người phải chật vật để theo kịp họ. Veblen chắc chắn đã thực hành lối sống tiết kiệm theo đúng tinh thần những lời chỉ trích của mình. Quần áo của ông quá rộng và thường trông như thể ông đã mặc chúng mà đi ngủ, và ông phải gài chiếc đồng hồ

của mình một cách sơ sài vào chiếc áo vest bằng một chiếc ghim. Ông thậm chí còn đưa ra ý kiến dùng giấy để làm quần áo thay cho lụa và vải tuýt.

Các tù trưởng của thổ dân hiện đại Mỹ là những người giống như Cornelius Vanderbilt, người mà trong thế kỷ 19 từ một chàng trai chèo thuyền không được đi học trở thành một ông trùm đường sắt giàu có với khối tài sản đáng giá hàng tỉ USD theo giá trị hiện nay. Dòng họ nhà Vanderbilt xây dựng hàng loạt dinh thự khổng lồ và các khu nghỉ dưỡng mùa hè. Một trong số họ vào dịp sinh nhật đã tặng vợ mình Ngôi nhà cẩm thạch ở đảo Rhode, một cung điện xa hoa làm bằng hơn 14.000 mét khối đá cẩm thạch trắng.

Đằng sau sự tiêu dùng phô trương của những người như Vanderbilt là một bản năng mà Veblen gọi là "sự săn mồi". Trong khi những vị thủ lĩnh của những tộc người dã man tấn công người khác bằng giáo mác thì giai cấp nhàn rỗi hiện đại hạ gục đối thủ của mình bằng những cú lừa tài chính. Ví dụ như trận chiến giữa Cornelius Vanderbilt và một doanh nhân khác, Daniel Drew, để giành quyền kiểm soát đoạn đường sắt chạy giữa Chicago và New York. Drew đã bày ra một kế hoạch để đánh lừa Vanderbilt bằng việc tác động đến giá cổ phần của công ty đường sắt. Để kế hoạch thành công, ông cần phải khiến giá tăng vọt. Ông đã ghé thăm một quán bar quen thuộc của những nhà môi giới chứng khoán ở New York, và trong khi nói chuyện với một vài người ở đó ông giả vờ rút chiếc khăn tay để lau mồ hôi trán và cố tình làm rơi một mảnh giấy xuống sàn, ra vẻ không chú ý. Sau khi ông rời đi, những nhà môi giới nhặt mảnh giấy nhỏ lên. Nó ghi một "gợi ý": thông tin được viết ra để khiến họ tin rằng giá cổ phần của công ty sẽ tăng. Những nhà môi giới vội vàng thu mua cổ phần với hy vọng kiếm lợi nhuận. Đúng như kế hoạch, giá cổ phiếu tăng phi mã. Cú lừa của Drew như là một nước cờ chiến thắng (thật

ra thì Veblen theo dấu sự phổ biến của các cú lừa trong giới nhà giàu về cùng nguồn gốc một bản năng "săn mồi"). Kế hoạch giúp cho Drew kiểm soát đoạn đường sắt.

Vanderbilt, Drew và những người như họ góp phần tạo nên nền kinh tế mới ở Mỹ nhưng nền kinh tế đó là chủ nghĩa tư bản máu lạnh. Họ sẽ lừa lọc và thực hiện những âm mưu miễn là việc đó có thể tạo ra tiền. Họ được biết đến như những "ông trùm cướp bóc" vì sự tàn nhẫn của mình. Vanderbilt đã từng nói: "Tại sao tôi lại cần quan tâm đến luật pháp? Không phải là tôi đã có quyền lực rồi hay sao?"

Veblen cho rằng, bản năng săn mồi không có ích gì với những nhu cầu thực tế của con người. Tuy nhiên còn có một bản năng khác, bản năng "lành nghề". Đó là bản năng làm những công việc có ích để phục vụ cho nhu cầu của toàn cộng đồng: ví dụ như sửa chữa đường sắt và đảm bảo tàu chạy đúng giờ. Veblen không kêu gọi một cuộc cách mạng như Marx. Ông nghĩ rằng sự lãng phí gây ra bởi tiêu dùng phô trương sẽ biến mất khi xã hội được thống trị bởi bản năng lành nghề thay vì bản năng săn mồi. Xã hội sẽ đào thải những cặn bã còn lại của xã hội man rợ. Đó sẽ là dấu chấm hết cho vòng luẩn quẩn của việc mua sắm để bắt kịp với những người hàng xóm. Con người với bản năng lành nghề là những công nhân và kỹ sư, những người phát minh và cải tiến máy móc. Một xã hội tốt đẹp hơn sẽ là xã hội mà họ góp phần hướng nền kinh tế đến việc thỏa mãn nhu cầu thực sự của con người.

Mặc dù thuyết kinh tế học phi truyền thống của ông không bao giờ phổ cập nhưng người đàn ông Na-Uy lập dị đã được công nhận bởi những đồng nghiệp của mình vào năm 1925, khi gần 70 tuổi, ông được đề nghị làm chủ tịch của Hiệp hội Kinh tế Mỹ. Veblen từ chối và trở về một ngôi nhà gỗ nhỏ trên đỉnh đồi với cỏ bao quanh ở bên ngoài Palo Alto tại California. Tại đây,

ông sống trong một căn phòng đơn giản với đồ nội thất ông tự làm. Vào tháng 10 năm 1929, tại những tòa nhà chọc trời xa xôi ở New York, thị trường chứng khoán sụp đổ và cuộc khủng hoảng đã thổi bay sự hào nhoáng của nền kinh tế Mỹ. Veblen không còn sống để chứng kiến điều đó, ông qua đời một vài tháng trước khi cuộc khủng hoảng xảy ra. Cho đến những ngày cuối của cuộc đời, ông sống tách biệt với mọi thứ, chỉ còn chuột và những chú chồn làm bạn trong căn lều của mùih.

CHƯƠNG 18



LỖ HỔNG CỦA TIÊU DÙNG

Một bài hát Mỹ nổi tiếng vào năm 1932 có câu hát như sau: "Tôi đã từng xây dựng một đường sắt; bây giờ nó đã hoàn thành. Này anh bạn, anh có thể cho tôi một hào không?" Bài hát đã đề cập đến một trong những nguồn gốc của sự giàu có ở Mỹ: hàng nghìn dặm đường sắt để vận chuyển hàng hóa và con người giữa các cảng, nhà máy và các thành phố. Vào cuối những năm 1920 thức ăn trở nên dư thừa, rất nhiều người mua được nhà và người bình thường đều đủ sức sở hữu những sản phẩm như máy giặt để giải quyết những công việc nhà nặng nhọc. Nhưng cũng như lời bài hát đã nói, chỉ một vài năm sau rất nhiều công nhân, những người đóng góp không nhỏ vào sự giàu có, lại trở thành những kẻ ăn xin.

Vào năm 1933, 13 triệu người Mỹ thất nghiệp, chiếm một phần tư lực lượng lao động tại đất nước này. Ở một vài thành phố, một nửa dân số không có việc làm. Ngành đường sắt vận chuyển thêm một mặt hàng mới: hàng triệu người trốn vé trong những toa tàu chở hàng, ngược xuôi khắp đất nước để tìm việc. Tiểu thuyết của John Steinbeck *Chùm nho nổi giận* (The Grapes of Wrath) kể về gia đình Joad, những người nông dân nghèo từ Oklahoma đã trải qua chuyến hành trình dài đến California với

hy vọng có một cuộc sống tốt đẹp hơn. Ở thành phố, những người vô gia cư cùng nhau dựng lên những chiếc lều bằng gỗ và hộp thiếc. Làm thế nào mà quốc gia giàu có nhất thế giới lại rơi vào tình trạng như vậy?

Trong khi nước Mỹ đang vật lộn với cảnh này, nhà kinh tế học người Anh John Maynard Keynes (1883-1946) tìm cách để giải đáp cho câu hỏi trên. Ông là một nhà kinh tế nổi tiếng trên thế giới và cũng được biết đến là một phần của Bloomsbury Group, một nhóm những nhà văn và nghệ sĩ không theo truyền thống tại Bloomsbury, khu trung tâm của London. Một trong số họ, tiểu thuyết gia Virginia Woolf, miêu tả ông là "một con hải cẩu háu ăn" với "hai cằm, bờ môi đỏ" và "đôi mắt nhỏ" - nhưng lại ngợi ca sự hiểu biết sâu rộng của ông. Tự tin vào khả năng của bản thân, Keynes đã học kinh tế học vào thời gian rảnh, nhưng khi tham dự kỳ thi công chức ông lại rất tức giận vì môn đó ông đạt điểm thấp nhất. Ông nói rằng, "Tôi rõ ràng biết nhiều về kinh tế học hơn cả giám khảo của tôi."

Keynes cho rằng kinh tế học truyền thống ngày nay đã vượt ra khỏi công trình nghiên cứu của các nhà kinh tế học vào thế kỷ 19 nên tất nhiên nó không thể lý giải được sự khủng hoảng của những năm 1930. Nó cũng không thể giải thích được tại sao những nước giàu lại bị phá sản. Thông thường những đất nước như Mỹ ngày càng trở nên giàu có mỗi năm và năm sau sản xuất nhiều hàng hóa, dịch vụ hơn năm trước. Qua thời gian, nó sẽ khiến cho người dân có được chất lượng cuộc sống cao hơn. Đôi khi nền kinh tế chững lại và sản xuất được ít hơn so với năm trước. Các nhà kinh tế gọi đó là sự suy thoái, và Mỹ đã bắt đầu suy thoái vào cuối những năm 1920. Trong thời kỳ suy thoái, các công ty sản xuất ít hơn và sa thải các nhân viên của mình; rất nhiều công ty phá sản.

Điều xảy ra ở Mỹ là một cuộc suy thoái rồi sẽ được biết đến với cái tên Đại khủng hoảng, vì nó diễn ra trong khoảng thời gian rất dài và tạo ra những ảnh hưởng rất lớn. Nó đã gây ảnh hưởng đến nền kinh tế của cả thế giới. Canada, Đức, Anh, Pháp và những đất nước khác cũng chịu sự tác động của nó. Một số người cho rằng cuộc khủng hoảng có thể đặt dấu chấm hết cho chủ nghĩa tư bản.

Keynes cho rằng sự suy thoái xảy ra không phải vì sự thiếu khôn ngoan của chính phủ. Sự suy thoái xảy ra không phải bởi vì các doanh nhân đối xử tệ với người lao động và muốn sa thải họ. Không ai làm gì "sai" nhưng vì một lý do nào đó cả nền kinh tế đã đi sai hướng. Nó có thể tự dừng lại và hoàn toàn sụp đổ. Keynes giải thích lý do vì sao.

Trong kinh tế học thông thường, vấn đề trọng tâm là cách thức sử dụng các nguồn lực khan hiếm. Những đôi ủng luôn khan hiếm bởi vì chỉ có số lượng ủng nhất định trong khi nhu cầu của xã hội là vô hạn. Nếu xã hội muốn nhiều ủng hơn thì số lượng của một mặt hàng khác sẽ ít hơn, có thể là mũ. Vì thế, kinh tế học nói về cách mà thị trường điều chỉnh để khuyến khích tạo ra nhiều ủng và ít mũ hơn. Trong vũ trụ kinh tế học truyền thống, thu nhập của một quốc gia chỉ là lượng mà các nhà máy và công nhân của quốc gia đó có thể sản xuất được với giả thiết các nhà máy hoạt động hết năng suất và mọi công nhân đều làm việc. Bởi vì nền kinh tế luôn tận dụng hết khả năng của nó nên mọi nguồn lực mới khan hiếm: để làm được nhiều ủng hơn thì số công nhân sản xuất mũ sẽ bị điều chuyển đi.

Keynes nhận ra rằng vào những năm 1930 thế giới đã đi vào một vũ trụ song song. Vào năm 1933 lượng hàng hóa sản xuất bởi nền công nghiệp Mỹ đã giảm xuống một nửa so với cuối những năm 1920, nên

hàng triệu người đã thất nghiệp. Vì số lượng người không có việc làm nhiều như vậy nên nền kinh tế có thể sử dụng họ để làm nhiều ủng hơn mà không cần điều chuyển công nhân sản xuất mũ. Nhưng mọi việc không diễn ra như vậy. Qua một thập kỷ, tất cả lượng sản phẩm mất đi đã tương đương với giá trị của một ngôi nhà mới cho gia đình có 4 thành viên. Vậy nên vấn đề không phải là sự khan hiếm mà là cách tận dụng những nguồn lực đã có sẵn. Mọi người muốn có ủng, mũ, ô tô và có sẵn nhà máy cũng như công nhân để sản xuất ra chúng. Tuy nhiên sự liên kết giữa cái con người muốn và cái mà nền kinh tế tạo ra đã bị phá vỡ.

Trong lý thuyết của Keynes, thu nhập của một đất nước không phải là những gì nền kinh tế của nước đó có thể sản xuất. Sao có thể như vậy, khi có nhiều nhà máy và công nhân trở nên nhàn rỗi đến mức nền kinh tế sản xuất ít hơn rất nhiều so với khả năng của nó. Thay vào đó, thu nhập là số tiền mà người dân chi tiêu, những thứ mà họ có "nhu cầu". Khi tôi mua mũ của bạn, tôi sẽ tạo ra thu nhập cho bạn. Khi tất cả chúng ta tiêu dùng ít đi, sẽ ít hàng hóa được mua hơn và sản xuất cũng ít hơn. Vì vậy nên thu nhập của quốc gia sẽ thấp hơn. Bắt đầu từ điểm này, Keynes đã tạo ra một sự giải thích mới cho sự suy thoái và thất nghiệp.

Đầu tiên Keynes phải xác định tại sao kinh tế học truyền thống lại cho rằng các nhà máy và công nhân luôn luôn làm việc. Ông nói rằng giả thiết này xuất phát từ "Định luật Say" - định luật này được đặt tên theo một nhà kinh tế học người Pháp vào thế kỷ 19. Keynes không đồng ý với giả thiết này. Trước khi hiểu được lý do tại sao, chúng ta cần hiểu định luật đó trước. Định luật Say cho rằng mọi thứ được sản xuất ra thì đều được bán đi. Bởi vì những gì mà con người quan tâm là những sản phẩm hữu ích mà họ có. Những người làm ủng bán ủng để có tiền mua áo

khoác và mũ. Những người sản xuất mũ bán mũ để có thể mua ủng và áo khoác. Tiền có được từ sản phẩm này sẽ được sử dụng để mua sản phẩm khác. Vậy nên sẽ không có trường hợp công ty không thể bán được hàng dẫn đến thua lỗ nên phải sa thải nhân viên và đóng cửa nhà máy. Vì thế, sự suy thoái và thất nghiệp là không thể xảy ra.

Theo Định luật Say, sẽ có những thời điểm nền kinh tế đạt được mức tiêu dùng nhất định khiến các nhà máy hoạt động liên tục và mọi người đều có việc làm. Hãy tưởng tượng mức tiêu dùng như mực nước trong bồn tắm. Định luật Say áp dụng được bởi vì mọi người đều dùng tiền mình kiếm được để mua các loại hàng hóa. Nhưng điều gì sẽ xảy ra khi con người không sử dụng tất cả số tiền họ có, thay vào đó họ sẽ tiết kiệm một khoản trong số đó? Giống như việc nước chảy xuống lỗ thoát nước của bồn tắm (khi chiếc nút bồn tắm bị mất). Tiết kiệm là “sự thất thoát” của tiêu dùng trong nền kinh tế. Bạn có thể tưởng tượng được rằng mực nước bây giờ đang giảm xuống, vậy nên sẽ có ít tiêu dùng hơn trong nền kinh tế. Điều đó đồng nghĩa với việc các công ty sản xuất ít hơn và sa thải bớt nhân viên của mình. Phải có thứ gì có thể ngăn cho việc này diễn ra. Đó là để một cái nối ống từ ống thoát nước ra một cái van đưa nước trở lại bồn tắm. Số tiền tiết kiệm không đơn giản trôi sạch mất. Lượng nước bị rò ra thông qua lỗ thoát nước sẽ lại quay trở lại chiếc bồn tắm. Số tiền tiết kiệm sẽ được cho vay để đầu tư vào các nhà máy và công ty mới. Đầu tư - mua các tòa nhà, máy móc, v.v. - là một “liều bơm” sự tiêu dùng vào nền kinh tế. Tiền tiết kiệm sẽ được sử dụng vào việc khác và dòng tiền chảy ra cũng tương đương với dòng tiền vào. Vì vậy, mực nước luôn giữ nguyên vị trí ban đầu; nền kinh tế tiếp tục vận hành với tất cả nhà máy và công nhân đều hoạt động.

Tuy nhiên, điều gì sẽ xảy ra khi các nhà đầu tư không hứng thú với việc xây dựng những nhà máy mới? Vậy thì tiền tiết kiệm sẽ không chảy trở lại chiếc bồn tắm. Thay vào đó nó bị giữ lại ở chiếc ống. Một lần nữa, có vẻ lượng nước trong bồn sẽ lại giảm xuống. Tuy nhiên sẽ có cách để cứu vãn tình hình này. Chẳng hạn như chiếc van nước sẽ được mở mạnh hơn để nước chảy vào bồn được nhanh hơn. Mở nước cho đến khi lượng nước chảy vào bằng với lượng nước thoát thì mực nước - hay là lượng tiêu dùng trong nền kinh tế - sẽ không giảm nữa. Ở đây, chiếc van chính là tỉ lệ lãi suất: giá của việc vay nợ. Khi tỉ lệ lãi suất giảm - hay chiếc van được mở - các khoản vay sẽ rẻ hơn và nhiều người muốn vay hơn. Việc này diễn ra như thế nào? Khi các nhà đầu tư không đầu tư nữa họ sẽ không mượn tiền tiết kiệm của người khác dưới dạng những khoản vay. Điều đó có nghĩa là sẽ có một lượng lớn tiền tiết kiệm có thể cho vay nhưng nhu cầu lại ít đi. Khi cung lớn hơn cầu, giá sẽ giảm xuống. Trong trường hợp này, giá của các khoản vay, tỉ lệ lãi suất, sẽ giảm xuống. Tỉ lệ lãi suất thấp sẽ khuyến khích các nhà đầu tư vay tiền để đầu tư vào các thiết bị và nhà máy mới. Kết quả là những khoản tiết kiệm thừa thãi - lượng nước ở trong chiếc ống - sẽ luôn luôn trở thành dòng chảy đầu tư mới. Một lần nữa mực nước sẽ luôn ở tại vị trí ban đầu của nó.

Keynes phản đối Định luật Say: tại sao giả định rằng những khoản tiết kiệm sẽ tự động chuyển thành những khoản đầu tư vào xây dựng các nhà máy mới và mua sắm thiết bị? Không có gì là chắc chắn và bạn không nhất thiết muốn tiền tiết kiệm của mình được đầu tư vào các tòa nhà và nhà máy. Bạn có thể muốn cất một số tiền mặt ở trong nhà phòng trường hợp khẩn cấp. Theo Keynes, tỉ lệ lãi suất không thật sự giúp tiền tiết kiệm biến thành các khoản đầu tư. Trên thực tế, không có sự liên

kết nào giữa chúng. Chiếc ống không gắn với chiếc van dẫn nước trở lại bồn tắm. Nó có thể dẫn ra những rãnh nước và số tiền tiết kiệm sẽ biến mất - dưới đệm của mọi người - thay vì chảy trở lại bồn tắm.

Keynes cho rằng sự suy thoái xảy ra khi lượng nước chảy ra nhiều hơn lượng nước chảy vào. Điều xảy ra là những nhà kinh doanh không nhìn thấy khả năng phát triển trong tương lai và dừng việc đầu tư. Điều đó có nghĩa lượng tiền chảy vào nền kinh tế dưới dạng đầu tư sẽ ít hơn số chảy ra dưới dạng tiền tiết kiệm. Mực nước trong bồn sẽ bắt đầu giảm. Các doanh nghiệp sẽ sản xuất ít hơn và sa thải một số nhân viên. Nền kinh tế sẽ rơi vào tình trạng suy thoái. Keynes cho rằng đây là những điều xảy ra với Mỹ vào những năm 1930. Tất cả điều này xảy ra trong khi không ai hành xử ngu ngốc hay liều lĩnh. Thực tế là sự suy thoái xảy ra vì người dân tiết kiệm thay vì tiêu dùng - chúng ta còn cho đó là hành động khôn ngoan. Nhưng vấn đề là mọi người lại đang quá khôn ngoan! Keynes nói rằng, “Mỗi khi bạn tiết kiệm 5 si-linh, bạn đã khiến 1 người công nhân thất nghiệp trong 1 ngày.”

Quan điểm của Keynes là một khi nền kinh tế đã rơi vào suy thoái thì sẽ không có cách nào để cứu vãn. Những nhà kinh tế tin vào Định luật Say lại nghĩ rằng nếu các doanh nhân dừng đầu tư, nền kinh tế sẽ sớm phục hồi. Nó giống nhu con lật đật: dù đẩy nó theo hướng nào thì nó luôn quay trở về vị trí ban đầu. Keynes thì cho rằng nó sẽ đổ sụp xuống và nằm yên tại đó. Có vẻ Keynes đã đúng bởi vì ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng đã kéo dài trong nhiều năm liền. Nếu nền kinh tế có thể tự phục hồi thì đã không có nhiều người gặp khó khăn trong việc tìm việc như vậy. Những người thất nghiệp hầu như không có lựa chọn. Đơn giản là họ không muốn làm việc với mức lương hiện tại. Nhưng chắc chắn là

không phải tất cả mọi người rời bỏ Oklahoma để tìm một công việc ở California đều tự mình nghỉ việc? Thông qua việc phản đối lý thuyết kinh tế học truyền thống, Keynes đã lý giải tại sao họ lại hành động như vậy.

Nhờ có Keynes mà các nhà kinh tế học có thể sớm đi đến kết luận: hàng triệu người thất nghiệp trong thời kỳ Đại khủng hoảng, và nhiều năm suy thoái sau đó, là nạn nhân của việc không có đủ chi tiêu. Quan điểm của Keynes còn tạo ra một sự ảnh hưởng to lớn khác: kinh tế học sau này đã chia thành "kinh tế vĩ mô" (nghiên cứu về kinh tế nói chung như vấn đề việc làm - mà Keynes đã có công trong việc phát triển) và "kinh tế vi mô" (nghiên cứu về cách các khách hàng cá nhân và các công ty đưa ra quyết định).

Keynes không muốn tạo ra một lý thuyết mới chỉ vì lợi ích lý thuyết. Ông muốn dùng nó để cải thiện thế giới. Vào những năm 1930, điều đó có nghĩa là giải quyết vấn đề thất nghiệp. Chiếc bồn tắm rò nước đã thể hiện được phán đoán của ông về vấn đề này; trong Chương 27 chúng ta sẽ nghiên cứu giải pháp của vấn đề này. Điểm chính của nó là bởi vì nền kinh tế không thể tự phục hồi, chính phủ phải làm việc đó. Chính phủ cần phải có vai trò lớn hơn bao giờ hết trong nền kinh tế để những thảm họa như Đại khủng hoảng sẽ không bao giờ xảy ra nữa. Chủ nghĩa tư bản đã sống sót qua cơn bão, nhưng nó đã bị thay đổi mãi mãi.

CHƯƠNG 19



SỰ PHÁ HỦY ĐỂ SÁNG TẠO

Nhà kinh tế học người Úc Joseph Schumpeter (1883-1950) rất thích thể hiện sự hiểu biết sâu rộng và hóm hỉnh của mình. Có lần ông từng nói rằng ông có ba tham vọng: trở thành nhà kinh tế học vĩ đại nhất thế giới, người cưỡi ngựa cừ nhất nước Úc và người tình tuyệt vời nhất ở thành phố Vienna. Ông nói rằng ông rất hối hận khi chỉ có thể làm được hai trong ba điều trên, và thêm vào rằng, thật không may gần đây mọi chuyện với những chú ngựa đã không diễn ra suôn sẻ.

Lời nói đùa này chỉ ra một sự mâu thuẫn trong Schumpeter. Một mặt ông đã đi học ở những ngôi trường tốt nhất và tiếp cận với tầng lớp thượng lưu. Điều này hình thành nên cách cư xử truyền thống của ông, gợi lại thời đàn ông dũng cảm cưỡi ngựa và tán tỉnh các cô gái trẻ. Một mặt khác, ông lại muốn trở thành nhà khoa học nổi tiếng trong một trong những lĩnh vực hiện đại nhất là kinh tế học, một lĩnh vực trí tuệ rất mới so với các lĩnh vực cũ khác như tâm lý học và toán học.

Sinh viên của Schumpeter rất ngạc nhiên vì sự hào nhoáng xưa cũ của ông và tình yêu của ông dành cho các lý thuyết kinh tế mới. Ở một trường đại học tại một thị trấn nhỏ nằm ở biên giới của Đế quốc Áo - Hung, ông đã đấu

kiếm với một người quản lý thư viện để giúp sinh viên của mình có thể tiếp cận dễ dàng hơn với những cuốn sách kinh tế mới. (Ông đã chiến thắng, với vết rạch trên vai người thủ thư bằng kiếm của mình.) Sau đó, tại Đại học Harvard, ông nổi tiếng với màn xuất hiện ấn tượng mỗi khi vào lớp học, lướt nhẹ vào phòng, cởi bỏ áo khoác, mũ và cuối cùng là găng tay - từng ngón một - sau đó xoay vòng và khiến các sinh viên của mình ngạc nhiên với những luận điểm về kinh tế học bằng chất giọng Vienna quý tộc.

Sự đối lập giữa cũ và mới còn thể hiện trong lý thuyết về chủ nghĩa tư bản của ông trong cuốn sách *Chủ nghĩa tư bản, chủ nghĩa xã hội và chế độ dân chủ*. Theo Schumpeter, thành quả của chủ nghĩa tư bản hiện đại - sự đa dạng trong các mặt hàng và những công nghệ mới để sản xuất chúng - được tạo ra bởi những nhân vật anh hùng hay còn được biết đến như phiên bản hiện đại của những hiệp sĩ điển hình ngày xưa. Họ là những nhà doanh nghiệp như chủ hãng đường sắt Cornelius Vanderbilt, hay Andrew Carnegie, người đã sở hữu tài sản đồ sộ nhờ việc mở rộng nền công nghiệp thép ở Mỹ. Thorstein Veblen đã xem Vanderbilt và những người như ông là sự trở lại của xã hội cũ đầy những kẻ man rợ, những "ông trùm trộm cắp", những người chỉ quan tâm đến tài sản của họ mà không đem lại lợi ích cho xã hội. Nhưng Schumpeter cho rằng chính bởi vì họ tập trung mọi sức lực của mình vào ngành công nghiệp thay vì các cuộc đấu tranh nên họ mới trở thành những người tạo ra của cải cho xã hội.

Đối với Schumpeter, chính các doanh nhân, thông qua sự táo bạo và quyết tâm của mình, là người tạo ra những đổi mới cần thiết cho tiến bộ kinh tế và từ đó nâng cao chất lượng cuộc sống dài hạn. Họ tạo ra các sản phẩm mới dựa trên các phát minh (như bóng đèn tận dụng sự khám phá ra điện) hay sử dụng những công nghệ mới để sản xuất hàng hóa dễ dàng hơn (than

trở nên rẻ hơn nhờ có máy đào cơ khí). Schumpeter nói rằng động lực của họ không chỉ là tiền. Họ muốn chinh phục, chiến đấu và thể hiện rằng mình giỏi hơn những người khác. Cụ cố của Schumpeter là một người như vậy, ông là người đã mang động cơ hơi nước đến thị trấn nơi mà Schumpeter đã được sinh ra và dùng nó để cung cấp điện cho xưởng dệt đầu tiên ở đây.

Để biến tầm nhìn của họ thành hiện thực - xây dựng những nhà máy để sản xuất tủ lạnh và đài radio kiểu mới - các doanh nhân cần phải có những viên gạch, sắt và các nhân viên. Làm sao họ có thể có được những thứ đó khi chúng đang được những doanh nhân khác sử dụng để sản xuất những gì phù hợp với nhu cầu hiện tại của khách hàng, mà sản xuất những thứ mới lạ, những mặt hàng mà mọi người vẫn chưa nhận ra là họ muốn có? Họ có thể nếu ngân hàng cho họ vay tiền, số tiền cho phép họ mua mọi thứ mà họ cần. Thế nên tiền không chỉ là công cụ để mua bán - nó là trái tim, là dòng máu chảy trong các tế bào kinh tế, được điều khiển bởi não bộ hay chính là các doanh nhân. Schumpeter có kinh nghiệm thực tế từ chuyện này khi ông trở thành giám đốc một ngân hàng của Áo vào những năm 1920. Ông dùng vị trí của mình để đổ tiền vào tất cả các hình thức kinh doanh. (Kinh nghiệm của ông cũng cho thấy sự rủi ro của khởi nghiệp: vào năm 1924 nền kinh tế trở nên tồi tệ và ông chuốc lấy những khoản nợ lớn mà mất nhiều năm sau ông mới trả hết.)

Khi họ thành công, các doanh nhân sẽ trở nên giàu có. Những mặt hàng mới của họ sẽ dần trở nên phổ biến hơn khắp nền kinh tế khi mọi người nhận ra họ muốn có một chiếc máy hát hoặc một chiếc tivi và họ mua chúng về. Henry Ford đã kiếm được một gia tài khổng lồ khi tìm ra cách sản xuất những chiếc xe giá rẻ cho số đông, còn Andrew Carnegie cũng kiếm được một khoản lớn từ việc cho ra mắt cách sản xuất thép mới.

Không lâu sau đó những kẻ đạo nhái sẽ bắt chước các doanh nghiệp gốc, làm ra những chiếc xe với động cơ hay màu sắc tương tự như những sản phẩm trước đó. Những mặt hàng mới sẽ cải tiến toàn bộ nền công nghiệp và nền kinh tế sẽ mở rộng. Cuối cùng, một số doanh nghiệp sẽ thất bại và nền kinh tế bắt đầu thu nhỏ cho đến khi một cuộc cải cách mới bắt đầu. Phát triển rồi lụi tàn, chu kỳ lên xuống của nền kinh tế tư bản, đến từ những cơn sóng liên tiếp của sự đổi mới, sự lên xuống của quá trình khởi nghiệp và bắt chước. Những công nghệ mới đặt dấu chấm hết cho những cái cũ - xe ngựa nhường đường cho ô tô trong khi bóng đèn thay thế hoàn toàn nến. Những công ty như nhà sản xuất phim chụp ảnh Kodak nổi lên rồi lụi tàn dần và những hãng dẫn đầu mới, như Samsung, lại xuất hiện với việc tích hợp máy chụp ảnh kỹ thuật số vào điện thoại di động. Schumpeter gọi đó là "sự phá hủy để sáng tạo". Ông cho rằng chủ nghĩa tư bản không là gì khác ngoài sự thay đổi liên tục gây ra bởi những doanh nhân không chịu đứng yên một chỗ.

Không giống với hầu hết những nhà kinh tế học khác, Schumpeter cho rằng sự độc quyền giúp cho nền kinh tế phát triển hơn. Các nhà kinh tế học thường xem độc quyền là không hiệu quả bởi vì giá quá cao và sản xuất lại quá ít. Tuy nhiên họ cũng công nhận một vài trường hợp ngoại lệ. Trong một vài ngành hàng, cần phải nhận được những khoản đầu tư lớn mới có thể bắt đầu sản xuất được. Ví dụ như nhà cung cấp nước phải lắp đặt một hệ thống ống dẫn nước trước khi có thể cung cấp nước cho thị trường. Chỉ có một công ty độc quyền cung cấp nước cho toàn bộ thị trường mới có thể trang trải được chi phí cho số lượng lớn ống nước như vậy và sẽ bán nước với giá thấp. Nếu 10 công ty đều lắp đặt hệ thống ống nước riêng của họ để cung cấp nước cho 1/10 thị trường thì giá cả sẽ đắt đỏ hơn nhiều. Schumpeter tin rằng độc quyền đặc biệt quan trọng trong việc tạo nên sự đổi mới bởi vì nó đem lại cho doanh

nhân phần thưởng lớn cho hoạt động tiềm ẩn rủi ro là cố gắng tạo ra những thứ mới. Khi một doanh nhân sáng tạo ra một van động cơ mới, họ sẽ là nhà phân phối duy nhất: họ là nhà độc quyền sản phẩm đó và có thể kiếm được lợi nhuận cao. Khả năng kiếm được lợi nhuận cao thúc đẩy các doanh nhân tạo ra đủ mọi kiểu sản phẩm mới. Nếu không có sự độc quyền, sẽ rất khó để các công nghệ mới được phát minh ra. Độc quyền thúc đẩy quá trình công nghệ làm thay đổi nền kinh tế và cuối cùng tạo ra nhiều sản phẩm với mức giá rẻ hơn .

Quan điểm của Schumpeter về chủ nghĩa tư bản cũng khác với quan điểm truyền thống của Marshall và Jevons, những người chúng ta đã nói đến từ trước. Quan điểm của họ là về một nền kinh tế ở trạng thái tĩnh: một bức ảnh chụp. Schumpeter xem nền kinh tế như là một bộ phim, luôn luôn chuyển động. Trong một bức ảnh tiêu chuẩn, mọi người đều biết loại hàng hóa nào có sẵn để mua và bán, và hầu hết thời gian cầu bằng cung. Các công ty không kiếm được nhiều lợi nhuận bởi vì có rất nhiều sự cạnh tranh giữa họ để cung cấp hàng hóa cho người tiêu dùng. Nền kinh tế được cho là ở "trạng thái cân bằng". Kinh tế học truyền thống sử dụng các nguồn lực sẵn có từ nền kinh tế và xem xét cách mà chúng tự cân bằng. Không có doanh nhân nào phát minh ra thứ gì mới, chỉ có những con người mua và bán những thứ mà họ biết để tối đa hóa lợi ích. Schumpeter chỉ cho chúng ta thấy rằng trạng thái cân bằng chỉ là một nền kinh tế được bắt gặp đang dừng lại. Schumpeter nói rằng: "Con người kinh tế học thật là một điều đáng buồn khi luôn luôn lo lắng tìm kiếm sự cân bằng. Anh ta không có tham vọng và tinh thần khởi nghiệp. Nói ngắn gọn, anh ta không có động lực và cuộc sống." Đối với Schumpeter, điều quan trọng nhất ở chủ nghĩa tư bản là các doanh nhân không ngừng ném đá vào mặt hồ. Cơn sóng của sự hủy diệt để sáng tạo

không bao giờ dừng lại. Trong nền kinh tế của Marshall, các công ty cạnh tranh về giá đèn dầu. Trong nền kinh tế của Schumpeter, những doanh nhân thành công đánh bay đối thủ bằng việc phát minh ra bóng đèn điện.

Trên thực tế, chủ nghĩa tư bản có chút gì đó giống như chính Schumpeter: táo bạo và đầy sức sống, háo hức với những ý tưởng mới, không bao giờ nghỉ ngơi. Tuy nhiên, phía sau sự năng nổ và trí thông minh của Schumpeter là một con người với nhiều suy nghĩ phức tạp. Trong chủ nghĩa tư bản mà ông luôn cố gắng để hiểu, ông nhận ra một mặt tối của nó. Schumpeter tự hỏi rằng, "Chủ nghĩa tư bản có thể tồn tại mãi không? Không. Tôi không nghĩ là nó có thể."

Sự sống của chủ nghĩa tư bản đã bao gồm cả những mầm mống của tai họa sẽ hủy diệt nó. Để lý giải lý do tại sao, Schumpeter đã làm một vài điều bất thường đối với một nhà kinh tế học. Ông đã tranh luận về chính trị và văn hóa của xã hội tư bản chứ không phải là phương diện kinh tế học của nó. Karl Marx giải thích tại sao chủ nghĩa tư bản lại thất bại trong phương diện kinh tế học: vì các nhà tư bản lấy ngày càng nhiều lợi nhuận và các công nhân thì nhận được ngày càng ít lợi nhuận cho đến khi hệ thống sụp đổ. Tuy nhiên, đối với Schumpeter, nền kinh tế tư bản chủ nghĩa không có vấn đề gì. Vấn đề là ở ảnh hưởng mà chủ nghĩa tư bản gây ra đối với thái độ rộng hơn của mọi người, đặc biệt là khi các công ty lớn mạnh hơn. Khi các doanh nhân thành công, các công ty sẽ phát triển. Cuối cùng những tập đoàn lớn xuất hiện. Họ sử dụng những công nghệ tiên tiến để tạo ra những sản phẩm mới. Khi đó, sự cải tiến có thể được tiến hành bằng những phương pháp lý trí, thường ở tại những bộ phận nghiên cứu của công ty. Lấy ví dụ một tập đoàn lớn hiện nay như Apple. Nó có rất nhiều nhóm nghiên cứu: một vài nhóm trong số đó sản xuất phần mềm mới, một vài nhóm phát triển Iphone nhanh và nhẹ hơn,

những nhóm khác lại tạo ra những máy tính cá nhân tốt hơn. Những gì từng được các doanh nhân hình dung ra trong một phút giây xuất thần nay đã được thực hiện thông qua quá trình thử kiểm nghiệm. Các tiến trình kinh tế trở nên tự động hóa trong các chính sách của công ty và các cuộc họp hội đồng.

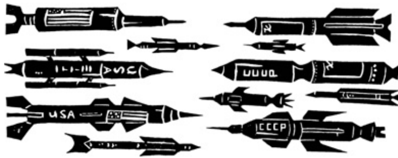
Từ quan điểm kinh tế, tất cả những việc này là điều tốt: sự sáng tạo nên các sản phẩm mới được lên kế hoạch và trở nên có thể dự báo. Vấn đề ở đây là thế thì thật là chán! Các công ty trở thành những tổ chức lớn chật kín bởi các nhân viên mặc vest xám (hay tại Apple là áo phông đồng phục). Các doanh nhân của Schumpeter khởi đầu như những anh hùng, nhưng kết cục lại giống như các cậu nhóc ghét đi học và không chịu làm bài tập về nhà. Họ chán ghét việc phải đi làm với chiếc cà vạt và phải ngồi trong những buổi họp buồn tẻ. Họ ghê tởm cái cách mà cuộc sống trở nên nhàm chán dưới chế độ tư bản chủ nghĩa. Vì thế họ bắt đầu cảm thấy ngờ vực việc kinh doanh hay việc kiếm tiền nói chung. Một vài người trở thành “những người trí thức” chống lại chủ nghĩa tư bản, dạy trong các trường đại học và viết những cuốn sách chỉ trích chủ nghĩa tư bản. Họ lập luận để ủng hộ chính phủ giành lại nền kinh tế từ những doanh nhân và tạo ra xã hội theo chủ nghĩa xã hội. Schumpeter cho rằng điều này bắt đầu diễn ra vào những năm 1930 và 1940 khi nhiều nhà trí thức căm ghét chủ nghĩa tư bản và nhà nước bắt đầu chiếm vai trò quan trọng trong việc điều hành nền kinh tế (xem ở Chương 21).

Dự đoán của Schumpeter về cái kết của chủ nghĩa tư bản không xảy ra. Chủ nghĩa tư bản đã hoạt động đến ngày nay với sự tham gia đáng kể của nhà nước - được gọi với cái tên “nền kinh tế hỗn hợp” - mà không có cái kết nào dành cho hệ thống này cả. Tuy nhiên, Schumpeter vẫn dạy cho chúng ta điều quan trọng là nền kinh tế luôn luôn thay đổi. Ở điểm này ông gặp gỡ với

Marx. Và giống như Marx, ông nói rằng chủ nghĩa xã hội là điều chắc chắn xảy ra. (Ông đã sống trong một tòa lâu đài và ca ngợi thay vì kết án các triệu phú, vậy nên ông được gọi là phiên bản Marx của người giàu.) Theo Schumpeter, cái kết của chủ nghĩa tư bản xảy ra bởi vì sự thất vọng của giai cấp thượng lưu, những trí thức bất mãn. Đối với Marx, những người lao động bất hạnh làm sụp đổ chế độ tư bản. Chủ nghĩa xã hội của Marx xuất hiện sự thất bại kinh tế của chủ nghĩa tư bản; chủ nghĩa tư bản của Schumpeter thất bại bởi những công ty ngày càng trở nên lớn mạnh. Và không giống như Marx, Schumpeter ủng hộ mạnh mẽ cho chủ nghĩa tư bản và không hề mong chờ chủ nghĩa xã hội.

Schumpeter cũng không đồng ý với lý thuyết mới của Keynes rằng chính phủ có thể ngăn cho nền kinh tế rơi vào suy thoái như cuộc Đại suy thoái những năm 1930. Nếu chủ nghĩa tư bản là thay đổi, nó sẽ không thể sụp đổ; thành tựu trong dài hạn của nó là vô tận, theo sự phát triển của lịch sử từ việc chuyển thư trên lưng ngựa thành chuyển thư qua những chiếc điện thoại thông minh. Vấn đề với việc kêu gọi chính phủ giải quyết các vấn đề của nền kinh tế là họ chỉ xem xét chủ nghĩa tư bản trong ngắn hạn và lựa chọn những cách sửa chữa nhanh chóng. Schumpeter cho rằng những sửa chữa này chỉ bóp nghẹt tinh thần khởi nghiệp, gắn chủ nghĩa tư bản vào một cỗ máy hỗ trợ sự sống trong thời gian ngắn và sau đó hủy diệt nó.

CHƯƠNG 20



THẾ TIẾN THOÁI LƯỠNG NAN CỦA TÙ NHÂN

Hãy thử tưởng tượng hai đất nước đang khiêu chiến với nhau. Một nước trang bị cho mình tên lửa để nhắm vào đối thủ và vì vậy bên kia cũng làm như vậy. Mỗi đất nước cố gắng để giành được lợi thế bằng việc mua thêm vũ khí. Kết quả là một cuộc "chạy đua vũ trang". Cả hai rốt cuộc đều sở hữu những kho hàng chứa đầy tên lửa nhắm vào đối thủ. Chạy đua vũ trang là một ví dụ cho "lý thuyết trò chơi", một lĩnh vực toán học và kinh tế học xuất hiện vào những năm 1940-1950. Lý thuyết trò chơi nghiên cứu việc các đất nước, công ty và con người hành động trong các tình huống mà hành động một bên gây ảnh hưởng lên kết cục đối với bên còn lại. Khi đối thủ của bạn mua tên lửa, bạn rơi vào tình thế bất lợi và đất nước của bạn trở nên thiếu an toàn hơn và cũng tương tự đối thủ của bạn cũng thấy vậy khi bạn mua tên lửa. Mỗi bên cần quyết định phải làm gì trong khi cân nhắc những việc mà đối thủ của mình có thể làm. Các nhà lý thuyết trò chơi gọi đó là "sự tương tác mang tính chiến lược": chúng ta tác động đến nhau (chúng ta "tương tác") và vì vậy chúng ta quyết định nên làm gì trước các động thái của đối thủ (chúng ta "có chiến lược"). Lý thuyết trò chơi nghiên cứu về những sự tương tác mang tính chiến lược xuất hiện ở khắp mọi nơi, từ những trò chơi đơn

giản như oẳn tù tì cho đến việc tìm kiếm lợi nhuận trong kinh doanh và chiến tranh giữa các quốc gia.

Sau Thế chiến II, Mỹ và Liên bang Xô viết trở thành kẻ thù không đội trời chung. Giai đoạn đó được biết đến với cái tên Chiến tranh Lạnh: hai bên đều tham gia cuộc chạy đua vũ trang và đe dọa nhau với những vũ khí hạt nhân chết người. Bộ phim *Tiến sĩ Strangelove* (Dr. Strangelove) vào năm 1964 ngoài châm biếm việc ganh đua này thì còn là một câu chuyện hấp dẫn, đó là một sự mở đầu tuyệt vòi cho kỷ nguyên của lý thuyết trò chơi và một vài ý tưởng cơ bản của lý thuyết này. Trong suốt thời kỳ Chiến tranh Lạnh, quân đội Mỹ chi trả nhiều cho việc nghiên cứu những lĩnh vực có ích cho an ninh của đất nước và lý thuyết trò chơi là một trong số đó. Rất nhiều nhà lý thuyết trò chơi làm việc cho Tập đoàn RAND ("nghiên cứu và phát triển"), một tổ chức nghiên cứu của quân đội. Trong bộ phim, Tiến sĩ Strangelove là giám đốc nghiên cứu vũ khí của tổng thống Mỹ, một thiên tài lập dị với cặp kính đen và giọng điệu hài hước mỗi khi đưa ra những lời khuyên về chiến thuật cho quân đội. Ông được cho là lấy cảm hứng từ một thiên tài có thật, nhà toán học gốc Hungary John von Neumann (1903-1957), một trong những nhà sáng lập của lý thuyết trò chơi, làm việc cho RAND và trở thành cố vấn về chiến lược phòng thủ cho Tổng thống Eisenhower. Von Neumann thông minh đến mức vào năm tám tuổi ông có thể tính nhẩm các phép chia số có 8 chữ số. Khi lớn lên ông viết những nghiên cứu khoa học về sóng xung kích, khí động lực học và sự phân bố của các vì sao. Trong thời gian rảnh của mình, ông đã mở đầu lĩnh vực lý thuyết trò chơi.

Giả sử bạn là một vị tướng và bạn phải quyết định xem có nên mua thêm bom hay không. Bạn biết rằng vị tướng đối phương cũng sẽ phải làm tương tự. Thật sự là bạn đưa ra quyết định như thế nào? Một phần quan trọng trong

việc ra quyết định là đoán được những việc mà đối thủ của bạn định làm. Một khi chúng ta biết mình sẽ làm gì và đối thủ sẽ làm gì, chúng ta có thể biết được kết quả của trò chơi - mọi người đều mua bom, không ai mua bom hoặc một vài kết quả khác. Von Neumann đã đạt thành công lớn trong việc tìm ra phương pháp để biết được kết quả của trò chơi. Nhưng nó chỉ thành công trong một vài trường hợp, chẳng hạn khi người tham gia có thể thương lượng và đi đến thống nhất với nhau. Hai vị tướng đối địch sẽ không thể làm như vậy. Vậy nên cần phải có một phương pháp thành công với mọi loại trò chơi, kể cả những trò chơi mà người chơi không nhất thiết phải tuân theo những lời hứa của mình.

Vào năm 1950 nhà toán học John Nash (1928-2015) đã đưa ra một giải pháp. Nash nghĩ ra ý tưởng này khi ông còn là một sinh viên ở Đại học Princeton. Ông quyết định ghé thăm von Neumann, người khi đó là giáo sư tại Đại học Princeton, để nói về chuyện này. Mặc dù lúc đó von Neumann đã rất nổi tiếng nhưng điều đó không ngăn cản được Nash. (Trước đó, ông còn tìm gặp Einstein để thảo luận về ý tưởng mới của ông trong sự mở rộng của vũ trụ.) Von Neumann vĩ đại đã đuổi Nash đi và nói rằng ý tưởng của ông rất tầm thường.

Trên thực tế, ý tưởng của Nash trở thành điểm quan trọng nhất trong lý thuyết trò chơi vẫn được sử dụng đến ngày nay. Ông nói rằng kết quả của một trò chơi - "trạng thái cân bằng" của nó - là khi cả hai người chơi cùng làm được điều tốt nhất cho mình khi biết điều người kia làm. Khi mọi người đều làm như vậy, họ không có lý do gì để thay đổi việc họ đang làm và đó là trạng thái cân bằng của trò chơi. Nash chứng minh rằng hầu hết tất cả trò chơi đều có trạng thái cân bằng - cái được biết đến là "cân bằng Nash". Lấy ví dụ về tôi và đối thủ của mình. Nếu đối thủ mua tên lửa thì cách phản ứng tốt

nhất của tôi cũng là như vậy: điều tồi tệ nhất là không trang bị vũ khí trong tình thế bị đối thủ đe dọa. Lý luận tương tự cũng đúng với đối thủ của tôi: nếu tôi mua vũ khí, họ chắc chắn cũng nên làm như vậy. Cả hai chúng tôi đều sẽ xây dựng những kho tên lửa và đó là trạng thái cân bằng của trò chơi.

Chạy đua vũ trang là phiên bản của một trò chơi rất nổi tiếng, "thế tiến thoái lưỡng nan của tù nhân", được sáng tạo ra bởi các nhà toán học tại RAND. Trong trò chơi này, hai tên du đãng bị bắt vì tội cướp nhà băng. Cảnh sát không có nhiều chứng cứ nhưng họ biết rằng họ có thể buộc tội những tên cướp trốn thuế. Hai tên cướp được thẩm vấn riêng biệt. Mỗi người có thể thú nhận đã tham gia vụ cướp hoặc phủ nhận điều đó. Cảnh sát nói với những tên cướp rằng nếu một trong hai gã thú nhận còn người kia phủ nhận thì họ sẽ biến kẻ phủ nhận thành tên đầu sỏ và người thú nhận sẽ là nhân chứng chống lại anh ta. Họ sẽ bỏ tù kẻ phủ nhận 20 năm và trả tự do cho người thú nhận. Nếu cả hai cùng phủ nhận vụ cướp, mỗi người sẽ phải chịu 4 năm tù vì tội trốn thuế, và nếu cả hai cùng thú nhận mỗi người họ sẽ nhận án tù 10 năm cho tội cướp tài sản.

Hai tên cướp nên làm gì? Giả sử một tên cướp tin rằng bạn mình sẽ thú nhận. Phủ nhận vụ cướp sẽ rất tồi tệ bởi vì hắn ta sẽ phải chịu án tù 20 năm, vậy nên hắn ta chắc chắn nên tự thú. Mặt khác, giả sử hắn ta tin rằng bạn mình sẽ chối tội. Trong trường hợp này hắn ta cũng nên thú nhận bởi vì điều đó sẽ khiến hắn ta được thả tự do. Khi cả hai cùng suy luận như vậy thì cả hai đều sẽ tự thú về vụ cướp. Thế tiến thoái lưỡng nan của tù nhân có một trạng thái cân bằng thấy rõ: cả hai tên cướp cùng thú nhận.

Tuy nhiên, có vài điều kỳ lạ ở trạng thái cân bằng này. Người chơi có thể đưa ra sự lựa chọn tốt nhất nhưng lại kết thúc trong tình huống không phải là tốt nhất cho cả hai. Cả hai đều phủ nhận vụ cướp thì sẽ tốt hơn cho cả hai

nhưng như vậy thì không phải là trạng thái cân bằng: một trong hai tên luôn có thể lựa chọn phương án tốt hơn cho mình nếu phản bội bạn và thú nhận với hy vọng được thả. Bằng cách hành động một cách lý trí, hai tên cướp khiến mọi việc tồi tệ hơn đáng ra chúng có thể xoay chuyển. Cũng giống như trường hợp chạy đua vũ trang: kết quả của trò chơi là cả hai quốc gia đều xây dựng kho tên lửa. Cuối cùng không ai có lợi thế hơn ai nhưng đều phải bỏ ra một số tiền lớn để trang bị vũ khí cho mình. Sẽ tốt hơn nhiều nếu ngay từ đầu cả hai không mua bất cứ quả tên lửa nào.

Thế tiến thoái lưỡng nan của tù nhân xuất hiện trong kinh tế học mọi lúc. Lấy ví dụ một sản phẩm như tua bin được sử dụng trong các trạm điện. Vào những năm 1960, hai nhà sản xuất lớn nhất của Mỹ, General Electric và Westinghouse, đều muốn có giá tốt hơn cho tua bin của họ. Có một cách là cùng hợp tác với nhau và thống nhất bán ít tua bin đi và tăng giá cao lên. Vấn đề là khi giá tăng thì một công ty có thể bị cám dỗ, lừa dối đối thủ của mình và bán thêm một ít tua bin nữa. Sự nguy hiểm là giá sẽ sụt giảm và rốt cuộc là cả hai công ty đều nhận được lợi nhuận thấp hơn. Đó là tình huống tương tự hai kẻ cướp cùng thú nhận đối với các công ty. Các đất nước sản xuất dầu cũng gặp phải vấn đề tương tự. Vào những năm 1960, họ hứa với nhau sẽ bán ít dầu hơn để khiến giá thành cao hơn. Nhưng rồi khi giá tăng cao, những đất nước này lại bị cám dỗ sản xuất nhiều hơn một chút dầu để bán.

Trong kinh doanh, chính trị và cuộc sống, con người có khi cạnh tranh và đôi khi lại hợp tác với nhau. Lý thuyết trò chơi đưa ra một cách lý giải cho sự phức tạp đó. Khi nào con người sẽ làm việc cùng nhau và khi nào họ sẽ cạnh tranh với nhau? Ví dụ như, trong thế tiến thoái lưỡng nan của tù nhân, sự hợp tác luôn đứng bên bờ vực đổ vỡ.

Một vài trò chơi cho phép những chiến thuật phức tạp, đặc biệt là khi các quyết định được thực hiện theo trình tự để bạn có thể biết được người khác đã làm gì khi bạn đưa ra quyết định của mình. Bạn có thể nói rằng bạn sẽ trừng phạt đối thủ của mình nếu họ làm điều gì mà bạn không thích. Vào những năm 1970, hai công ty cà phê Mỹ, Maxwell House và Folger's, chiến đấu với nhau để kiểm soát thị trường Mỹ. Folger's mở rộng về phía Đông nơi mà Maxwell House là nhà cung cấp chính, với ý định chiếm giữ thị trường kinh doanh ở đây. Maxwell House bắt đầu cuộc chiến giá cả, giảm giá xuống thấp nhất để đẩy Folger's ra khỏi thị trường của mình. Trình tự là: nếu bạn gia nhập vào thị trường của tôi thì tôi sẽ giảm giá của tôi; tôi mong là điều này sẽ ngăn bạn bước chân vào thị trường của tôi ngay từ đầu. Vấn đề với các sự đe dọa là không phải lúc nào cũng đáng tin. Bạn có thể nghĩ rằng tôi sẽ không bao giờ theo tới cùng bởi vì giá thấp sẽ khiến tôi tốn rất nhiều tiền. Mặc dù, trong trường hợp của Maxwell House và Folger's, sự đe dọa đó đã thành công: Maxwell House thành công trong việc khiến Folger's nản trí với việc mở rộng vào thành phố New York.

Nhưng câu chuyện của *Tiến sĩ Strangelove* (Dr. Strangelove) cho thấy sẽ khó khăn thế nào để đưa ra những sự đe dọa hiệu quả. Để ngăn chặn một cuộc tấn công hạt nhân, bạn nói với đối thủ của mình rằng bạn chắc chắn sẽ trả thù. Nhưng một khi đối thủ của bạn phóng tên lửa của mình thì họ biết bạn sẽ không phóng tên lửa của mình bởi vì hai tên lửa sẽ hủy hoại cả hành tinh này. Trong bộ phim, một tướng Mỹ ra lệnh thả bom hạt nhân xuống Liên bang Xô viết. Tổng thống Mỹ cố gắng để ngăn cản cuộc tấn công đó nhưng vị tướng đã tắt hết mọi thiết bị liên lạc của mình. Tổng thống triệu tập đại sứ của Liên bang Xô viết, người này đã tiết lộ rằng Liên bang Xô viết đã lắp đặt một “cỗ máy ngày tận thế” - một quả bom khổng lồ sẽ phá hủy toàn

bộ sự sống nếu bị kích nổ. Nó sẽ bị kích nổ tự động nếu cuộc tấn công Liên bang Xô viết được thực hiện và không có cách nào để tắt nó. Tiến sĩ Strangelove giải thích cho tổng thống về lý lẽ đằng sau cỗ máy: bằng việc được cài đặt chế độ tự động và không thể tắt, thiết bị này tạo ra một sự đe dọa đáng tin và có thể ngăn cản đối thủ tấn công mình. Trò đùa ác của bộ phim là điều này chỉ thành công nếu mọi người biết về nó: "Tại sao ông không nói cho thế giới biết điều đó?" Strangelove hét vào mặt vị đại sứ.

Cỗ máy ngày tận thế đã minh chứng cho một bài học cơ bản của lý thuyết trò chơi: tác động đến những điều mà đối thủ nghĩ về bạn rất quan trọng. Một công ty đe dọa trả thù một đối thủ cần thể hiện được rằng mình mạnh. Trường hợp tương đương trong kinh tế của việc lắp đặt cỗ máy tận thế là xây một nhà máy có công suất lớn hơn nhu cầu của thị trường. Một khi nó đã được xây dựng, rất đáng để trả đũa đối thủ bằng cách phủ sóng thị trường thậm chí với mức giá thấp nhất để có thể hoàn lại một phần vốn. Vào những năm 1940, Công ty Nhôm Hoa, kiểm soát 90% sản lượng nhôm tại Mỹ, đã sử dụng chiêu thức này để đánh bại các đối thủ cạnh tranh.

Nash trình bày ý tưởng của mình trong hàng loạt bài báo toán học ông viết khi còn rất trẻ. Sau đó ông biến mất. Ông mắc một căn bệnh tâm thần trầm trọng và suốt mấy chục năm ra vào bệnh viện liên miên, nhưng các ý tưởng của ông đã thay đổi kinh tế học trong khi ông điều trị bệnh. (Bộ phim *Một tâm hồn đẹp* (A Beautiful Mind) năm 2001 kể về cuộc sống phi thường của ông.) Tương tác mang tính chiến lược xảy ra rất thường xuyên trong nền kinh tế, nhưng cho tới khi lý thuyết trò chơi ra đời thì chúng bị các nhà kinh tế học bỏ qua. Lý thuyết hàng đầu về thị trường là lý thuyết về thị trường cạnh tranh hoàn hảo mà trong đó không hề có tương tác mang tính chiến lược nào. Có rất nhiều người bán và người mua đến nỗi không ai trong số họ

có thể tác động đến giá. Khi hàng nghìn người bán táo phục vụ hàng nghìn khách hàng, họ bán số lượng táo mà họ thích với mức giá thị trường, vậy nên người bán không cần lo lắng về việc đối thủ của mình sẽ làm gì hay nghĩ gì; họ không phải đấu trí với nhau để có thể tồn tại. Lý thuyết trò chơi cho phép các nhà kinh tế học phân tích tất cả những tình huống phức tạp và thực tế hơn khi mà con người và các công ty phải đấu trí với nhau. Ngày nay, phương pháp phân tích những tình huống như thế này của Nash được sử dụng trong hầu hết mọi lĩnh vực của kinh tế học. Dần dần Nash bình phục và nhận giải Nobel kinh tế vào năm 1994 cho những ý tưởng đột phá của ông.

CHƯƠNG 21



SỰ CHUYÊN CHẾ CỦA CHÍNH PHỦ

Một đêm trong thời kỳ Thế chiến II, hai người đàn ông ngồi trên mái nhà một tiểu giáo đường cổ của Đại học King, Cambridge. Họ đã leo lên đó để bảo vệ tòa nhà tránh khỏi bom do máy bay Đức thả xuống. Năm vị vua của Anh đã phải mất hơn một trăm năm để xây dựng tiểu giáo đường này. Bây giờ hai người đàn ông này sẽ bảo vệ nó chống lại bom của kẻ thù - bằng xẻng. (Ý tưởng là sử dụng xẻng để hất bất kỳ quả bom nào rơi xuống mái nhà.)

Bộ đôi dũng cảm ấy là hai trong số những nhà kinh tế học nổi tiếng nhất của thế kỷ 20. Tuy nhiên, họ chắc hẳn đã tạo thành một cặp đôi kỳ quặc. Trước hết, hai người họ có tư duy kinh tế hoàn toàn đối lập nhau. Người lớn tuổi hơn, John Maynard Keynes, người mà chúng ta đã gặp trong một chương trước, lúc này đã có tiếng tăm - một người Anh tài giỏi, có sức thuyết phục và cực kỳ tự tin. Người trẻ hơn là Friedrich Hayek (1899-1992), gốc Áo, một người trầm lặng hơn với cách nói chuyện trang trọng và chính xác. Sau khi chiến tranh bùng nổ, Đại học Kinh tế London, nơi Hayek là giáo sư, đã được sơ tán đến Cambridge và ông đã sống trong trường đại học của Keynes. Hai người hàng xóm có những phản ứng rất khác nhau với những thảm họa của thập niên 1930 và 1940, hiện trạng thất nghiệp hàng loạt trên toàn thế giới,

và sự nổi lên của Đức Quốc xã ở Đức đã châm ngòi cho một cuộc xung đột rất lớn và đó là lý do họ dành cả đêm trên mái nhà.

Chủ nghĩa phát xít, tất nhiên, là một hệ thống khủng khiếp đầy tàn nhẫn và giết chóc. Thật dễ dàng để tin rằng, trong khi Đức Quốc xã đại diện cho cái ác triệt để, thì các nước đối lập hoàn toàn khác biệt so với nó - là những xã hội hoàn toàn tốt đẹp và công bình. Phản ánh mọi chuyện như thế liệu đã đủ hay chưa? Hayek nghĩ là chưa. Trong thực tế, ông đã phát ngôn ra những câu khá khó chịu - thậm chí gây sốc. Đúng là Anh và Mỹ là những kẻ thù lớn nhất của Đức Quốc xã và đã chiến đấu và đánh bại đế chế này, nhưng họ có nhiều điểm chung với Đức Quốc xã hơn là họ muốn thừa nhận. Nền kinh tế Đức được kiểm soát chặt chẽ bởi chính phủ Đức Quốc xã. Ở Anh cũng vậy, nhiều người tin rằng chính phủ nên điều hành mọi thứ. Hayek nói rằng niềm tin này cuối cùng có thể dẫn đến sự kiểm soát hoàn toàn của chính phủ, không chỉ đối với nền kinh tế mà là toàn bộ đời sống nói chung. Kết quả cuối cùng sẽ là "chủ nghĩa toàn trị", một xã hội trong đó chính phủ là đấng toàn năng và yêu cầu mọi người phải hoàn toàn phục tùng nó. Nếu bạn trái lệnh, bạn phải đối mặt với nhà tù hoặc thậm chí là cái chết. Chuyện đó đã xảy ra ở Đức, và nếu mọi người không cẩn thận thì nó cũng sẽ xảy ra ở Anh.

Làm sao Hayek lại có thể so sánh Đức Quốc xã với các quốc gia tự do, dân chủ như Anh và Mỹ như thế? Chắc hẳn sự so sánh là lố bịch nhỉ? Để hiểu những gì ông ấy ám chỉ, chúng ta cần phải nhìn vào những gì đã xảy ra với nền kinh tế châu Âu trong Thế chiến II và sau đó. Khi chiến tranh nổ ra, các chính phủ đã tiếp quản việc điều tiết sản xuất. Tại Anh, chính phủ đã ra lệnh cho các nhà máy sản xuất nhiều súng và máy bay cho quân đội hơn và ít hàng hóa thông thường như quần áo và giày dép hơn. Điều đó có nghĩa là mọi người có ít thứ để mua hơn. Người mua được phân bổ một lượng hàng

hóa cơ bản cố định như bơ, trứng và đường thay vì có thể mua bất cứ thứ gì họ muốn bằng tiền của mình.

Đó là một thay đổi lớn đối với hệ thống những thị trường tự do bình thường, trong đó chính phủ cho phép các công ty làm những gì họ muốn, và mọi người mua những gì họ muốn và làm việc ở bất cứ nơi nào họ muốn. Nhưng đây là những thời điểm bất thường và cuộc sống kinh tế không thể tiếp tục một cách bình thường. Đây là nội dung của một tờ áp phích thời chiến: "Gia tăng sản xuất của Anh. Mau chóng tiêu diệt Đức Quốc xã". Sự kiểm soát của chính phủ đối với nền kinh tế đã giúp thực hiện điều đó. Rất nhiều người cảm thấy rằng chính phủ nên tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế khi cuộc chiến đã kết thúc, và vào những năm 1940, các nhà kinh tế học đã đi đến kết luận rằng các chính phủ có vai trò quan trọng, dù có chiến tranh hay không. Keynes đã lập luận rằng nền kinh tế có thể mắc kẹt trong tình trạng tỉ lệ thất nghiệp cao mà không có cách nào tự thoát được, và chỉ có chính phủ mới có thể khắc phục vấn đề đó.

Nhiều người bình thường đã bắt đầu suy nghĩ theo hướng tương tự. Bạn sẽ tưởng tượng rằng để đốt thời gian trong những hầm trú ẩn không kích, mọi người hẳn sẽ đọc những cuốn tiểu thuyết trốn tránh thực tại thú vị. Chắc chắn điều mà chẳng ai muốn làm là đọc về kinh tế học và tài chính của chính phủ, phải không? Nhưng ở thời điểm cao trào của cuộc chiến, cuốn sách bán chạy nhất ở Anh lại là một báo cáo chính phủ dày cộp nói về những điều đó. Nó có tên là *Bảo hiểm xã hội và các dịch vụ đồng minh* (Social Insurance and Allied Services), và vào đêm trước khi nó được bán, người ta xếp hàng dài trên đường phố để có thể mua được một quyển. Tại sao họ lại thích đọc một cuốn sách có vẻ nặng nề như vậy? Bởi vì họ bị thu hút bởi chính ý tưởng mà Hayek đã cảnh báo: rằng chính phủ nên can thiệp nhiều vào nền kinh tế. Bản

báo cáo giải thích những gì chính phủ sẽ làm sau khi chiến tranh kết thúc. Nó được viết bởi William Beveridge, một học giả kiêm cây bút nổi tiếng, người mà khi còn là một thanh niên đã làm việc giúp đỡ người nghèo ở khu Đông London. Bản báo cáo đã biến ông thành một anh hùng dân tộc, và mọi người đổ xô đến nghe ông thuyết giảng về nó. Trước chiến tranh, chính phủ đã giúp đỡ người nghèo, nhưng sự giúp đỡ ấy chỉ mang tính nhỏ lẻ. Beveridge muốn chính phủ bảo vệ mọi người khỏi những biến động của thị trường một cách toàn diện - từ chuyện không bị mất việc làm, không có đủ tiền để nuôi con, vân vân. Chính phủ phải chiến đấu với năm "cái ác khổng lồ": thiếu thốn, bệnh tật, sự bẩn thỉu, sự dốt nát và sự lười nhác. Chính phủ sẽ thiết lập một hệ thống "an sinh xã hội" có thể hỗ trợ người thất nghiệp và người ốm đau. Chính phủ sẽ cung cấp bệnh viện, trường học và nhà ở, và thực hiện các chính sách kinh tế giúp tạo ra việc làm.

Hayek không đồng tình với quan điểm này về nền kinh tế. Người thầy của ông là Ludwig von Mises, nhà kinh tế học người Áo mà chúng ta đã gặp trong Chương 16, người đã nói rằng chủ nghĩa xã hội không bao giờ có thể thành công được. Nhưng Beveridge và Keynes đã không đề xuất một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa. Nền kinh tế hậu chiến là một nền kinh tế "hỗn hợp", một nền kinh tế trung gian giữa chủ nghĩa tư bản và chủ nghĩa xã hội. Chính phủ sở hữu các ngành công nghiệp lớn như than đá và đường sắt, kiểm soát giá cả của một số hàng hóa và trả tiền cho các trường học và bệnh viện, mang lại tính chất xã hội chủ nghĩa cho nền kinh tế. Nhưng những đặc trưng cơ bản của chủ nghĩa tư bản vẫn tồn tại: có một số lượng lớn các công ty tư nhân chạy theo lợi nhuận. Hayek từ chối sự thỏa hiệp ấy. Ông nói rằng sự kiểm soát của nhà nước đối với nền kinh tế sẽ tước đoạt tự do của người dân, ngay cả dưới cách thức trung tính của nền kinh tế hỗn hợp.

Vấn đề như Hayek thấy, là chính sự tiến bộ kinh tế ngoạn mục trong vài thế kỷ qua đã mang đến cho mọi người một cảm giác quyền lực. Sự tiến bộ tạo nên bởi hàng ngàn thị trường thiết lập nên một nền kinh tế, chứ nền kinh tế không được tạo ra bởi bất kỳ một cá nhân nào. Mọi người trở nên mất kiên nhẫn và muốn tiến bộ nhanh hơn. Chính phủ bắt đầu can thiệp vào các thị trường với hy vọng nền kinh tế phát triển nhanh hơn. Tại sao điều này lại phá hủy tự do, đặc biệt nếu nó được thiết kế để giải phóng mọi người khỏi khó khăn kinh tế như Beveridge mong đợi? Hayek nghĩ nó phá hủy tự do, bởi vì mọi người có những ham muốn khác nhau và bất đồng về việc ham muốn nào là quan trọng nhất. Một số người muốn có nhiều phòng trưng bày nghệ thuật hơn, những người khác muốn có nhiều bể bơi hơn. Không thể phản ánh mong muốn của mọi người trong một kế hoạch duy nhất. Nếu chính phủ nắm quyền kiểm soát nền kinh tế thì nó sẽ quyết định thay bạn. Bạn không thể lựa chọn và quyền tự do cá nhân của bạn bị chà đạp.

Hayek nói rằng việc mất tự do thậm chí có thể khiến bạn mất mạng. Ông nói, “Phương sách cuối cùng của một nền kinh tế cạnh tranh là những người tịch thu tài sản”, nhưng “hình phạt tối cao của một nền kinh tế kế hoạch là người treo cổ”. Ý của ông là trong một nền kinh tế thị trường tự do nếu bạn lười biếng thì bạn mất tiền của bạn (vì bị sa thải hoặc thua lỗ). Nếu mọi việc trở nên vô cùng tồi tệ, điều tồi tệ nhất có thể xảy ra là một viên chức của tòa án (một người thi hành án) có thể chuyển giao tài sản của bạn cho những người mà bạn nợ tiền. Trong một nền kinh tế do nhà nước kiểm soát, nếu bạn không làm tốt công việc của mình, bạn sẽ không làm mất tiền của mình mà là ngân sách của nhà nước. Toàn bộ xã hội trả tiền cho những sai lầm của bạn. Bạn không thể hoàn trả cho người dân trong nước bằng tài sản của riêng bạn bởi vì nhà nước sở hữu mọi thứ. Bạn phải trả giá bằng cách đi tù hoặc,

trong một trường hợp cực đoan, bằng mạng sống của bạn. Những gì bắt đầu như là một nỗ lực để thoát khỏi sự bất công của chủ nghĩa tư bản chấm dứt trong chế độ độc tài.

Đối với Hayek, Anh chống lại Đức Quốc xã bằng xe tăng và máy bay - hoặc một đôi xẻng - là không đủ. Nó còn phải chiến đấu với phát xít bằng chính những tư tưởng. Ý tưởng phải chiến thắng là ý tưởng về tự do kinh tế - chính phủ để mọi người tự quyết định họ sẽ làm gì. Không có tự do kinh tế thì không thể có tự do chính trị. Không có tự do chính trị, mọi người không thể tự quyết định bản thân sẽ làm gì được nữa. Chính phủ bảo bạn phải làm gì, nghĩ thế nào, sống ra sao. Hayek đã cảnh báo khi cuộc chiến đang vào hồi kết trong cuốn sách *Đường về nô lệ* (The Road to Serfdom). Ông cảm thấy phải viết nó để cảnh báo mọi người dân về nguy cơ này, mặc dù ông biết rằng nó sẽ làm nhiều người trong số họ khó chịu. Hayek nói rằng nếu chúng ta cho phép chính phủ kiểm soát chúng ta, cuối cùng chúng ta sẽ kết thúc giống như các nông nô thời trung cổ: nông dân bị kiểm soát bởi một vị chúa đất, không được phép quyết định bất cứ điều gì cho bản thân họ. Bản thân nền văn minh phương Tây hiện đại dựa trên sự tự do của cá nhân, Hayek nói. Nếu chúng ta quên điều đó, thì nền văn minh ấy có thể sụp đổ.

Cuốn sách của Hayek trở thành một trào lưu (và đọc thú vị hơn so với sách của Beveridge), và nó làm cho ông nổi tiếng. Thủ tướng Anh thời chiến tranh và cũng là lãnh đạo Đảng Bảo thủ, Winston Churchill, đã đề cập đến nó trong một chương trình phát thanh trong chiến dịch tranh cử năm 1945. Ông chỉ trích chính sách để chính phủ điều hành nền kinh tế của Đảng lao động đối lập, so sánh họ với lực lượng cảnh sát mật tàn nhẫn của Hitler, lời cảnh báo của Hayek về chính phủ lớn. Nhưng cuốn sách đã làm nhiều người khó chịu. Nó xuất hiện ngay khi các nhà kinh tế học đang dần có niềm tin vững

chắc về tầm quan trọng của việc chính phủ can thiệp vào hoạt động của nền kinh tế. Herman Finer, một trong số các đồng nghiệp của Hayek tại Đại học Kinh tế London, đã gọi cuốn sách là "hiểm độc" và "mù quáng". Vì bị dư luận phản đối, Hayek đã từ bỏ kinh tế học. Ông trở nên nổi tiếng một lần nữa vài thập kỷ sau đó khi nền kinh tế thị trường tự do lại được ưa chuộng (xem Chương 29).

Sau cùng, các chính phủ lớn mạnh hơn trong các nền dân chủ phương Tây đã không dẫn đến sự xuất hiện của một Hitler mới (mặc dù Hayek không nói rằng mô hình chính phủ đó chắc chắn sẽ dẫn tới hiện tượng như vậy, mà chỉ là nó sẽ đưa chúng ta đến gần điểm đó hơn). Ngày nay, hầu hết các nền kinh tế đều là sự kết hợp của doanh nghiệp tư nhân và chính phủ hành động. Phần lớn các cuộc tranh luận giữa các nhà kinh tế học là tỉ lệ giữa hai thứ kể trên nên ở mức nào. Hayek đã chia tỉ lệ sâu hơn về phía thị trường tự do so với hầu hết mọi người. Nhưng thậm chí ông cũng nói rằng một số khoản chi tiêu của chính phủ trong nền kinh tế là cần thiết: để đảm bảo một cuộc sống cơ bản cho người thất nghiệp và cung cấp hàng hóa mà thị trường không thể cung ứng. Nó sẽ không đe dọa tự do nếu được thực hiện một cách có chừng mực. Điều này khiến ông bị chế nhạo bởi những người nghĩ rằng ông đã không đi đủ xa. Nhà triết học về thị trường tự do Ayn Rand viết nguệch ngoạc những lời bình luận thô lỗ về Hayek ở lề cuốn *Đường về nô lệ* của bà: ông ta là một "con lừa" và một "kẻ ngốc".

Hầu hết các nhà kinh tế ngày nay không đồng ý với quan điểm cơ bản của Hayek cho rằng chính phủ can thiệp nhiều hơn có nghĩa là ít tự do hơn. Khi chính phủ cung cấp giáo dục cho mọi trẻ em, chắc chắn nó làm tăng sự tự do của mọi người chứ? Khi mọi người có thể đọc và viết, họ có thể tham gia đầy đủ vào xã hội - họ có thể kiếm được việc làm tốt và hiểu được chính sách của

những người lãnh đạo mà họ bầu chọn. Sau chiến tranh, chi tiêu của chính phủ cho y tế và giáo dục đã giúp các nhóm chịu thiệt thòi như phụ nữ và người da đen có những thứ trước đây chưa từng có và giúp họ định hình cuộc sống của chính mình. Cuối cùng, phần lớn cuộc tranh luận xoay quanh ý nghĩa của tự do - một câu hỏi khó mà các nhà kinh tế học thường để lại cho người khác. Đối với Hayek, đây là vấn đề chúng ta cần phải đối mặt. Đó là câu hỏi trung tâm, không chỉ cho các triết gia, mà còn cho các nhà kinh tế học nữa.

CHƯƠNG 22



CÚ HÍCH LỚN

Ngay trước nửa đêm ngày 6 tháng Ba năm 1957, tổng thống Ghana, Kwame Nkrumah, đứng trên bục phát biểu và nhìn xuống đám đông quần chúng đồng bào đang hò reo cổ vũ. Trong suốt tám mươi năm trước đó, Ghana là một thuộc địa (một quốc gia bị cai trị bởi một quốc gia khác), nhưng khi đồng hồ điểm mười hai giờ, Nkrumah tuyên bố rằng Ghana đã được tự do mãi mãi. Trong thời khắc đó, đất nước của ông đã trở thành nước thuộc địa châu Phi đầu tiên giành được độc lập. Tại sân chơi polo ở thủ đô Accra, nơi các lễ kỷ niệm chính thức đang diễn ra, lá cờ Liên Hiệp Anh - lá cờ của nước từng cai trị Ghana - đã bị hạ xuống và một lá cờ mang sắc đỏ, vàng và xanh mới được giương lên. Đám đông hát vang: "Những người con của Ghana vùng lên và giữ vững lý tưởng của mình". Ghana là quốc gia mở đường. Một vài năm sau, thủ tướng Anh Harold Macmillan, đã nói về "những luồng gió thay đổi đang thổi qua lục địa này" và trong thập niên 1960 hàng chục thuộc địa ở châu Phi và những thuộc địa xa xôi đã giành được nền độc lập của họ.

Nkrumah đã gây dựng nên một quốc gia thống nhất, độc lập từ mớ chắp vá các tỉnh và các dân tộc khác nhau. Một đài tưởng niệm được xây dựng ở

Accra, được khắc lên dòng chữ "1957 sau Công nguyên Tự do và Công lý", đánh dấu kỷ nguyên mới. Nkrumah biết rằng những từ này có ý nghĩa hơn nhiều so với một lá cờ đầy màu sắc và một bài quốc ca mới. Tự do và công lý sẽ chỉ tồn tại khi nhân dân của ông có đủ cơm ăn, khỏe mạnh, có nhà để ở và biết đọc biết viết. Trước khi giành được độc lập, Ghana đã kiếm được rất nhiều tiền từ việc bán ca cao. Một phần số của cải này đã được dùng vào việc xây dựng đường sá và đường sắt. Mặc dù vậy, giống như nhiều quốc gia mới thành lập, Ghana là một đất nước nghèo. Gần một phần tư số trẻ em chết trước ngày sinh nhật thứ năm và thu nhập trung bình chỉ bằng số lẻ mức thu nhập của các nước châu Âu. Nkrumah hứa rằng Ghana sẽ trở thành một thiên đường trong vòng một thập kỷ.

Tham gia vào lễ kỷ niệm độc lập là cố vấn kinh tế của Nkrumah, Arthur Lewis (1915-1991), người lớn lên tại một vùng hẻo lánh nghèo nàn của Đế quốc Anh, đảo Saint Lucia ở vùng biển Ca-ri-bê. Khi còn là một thiếu niên, ông hy vọng trở thành một kỹ sư, nhưng sớm nhận ra rằng các chủ đồn điền đường da trắng sẽ không bao giờ thuê một kỹ sư da đen. Sau khi tốt nghiệp Đại học London vào những năm 1930, tạp chí *The Economist* đã từ chối nhận ông vào làm việc với lý do ông sẽ phải phỏng vấn những người không muốn nói chuyện với một nhà báo da đen. Sau này, chiến thắng đã đến: năm 1938, ông trở thành người gốc Phi đầu tiên được bổ nhiệm làm giảng viên tại Đại học Kinh tế London và năm 1979 ông được trao Giải Nobel Kinh tế, và cho đến ngày nay ông vẫn là người da đen duy nhất làm được điều này.

Lewis quan sát thấy rằng, không giống như các nước giàu, nền kinh tế của các nước nghèo có sự tương phản rất rõ rệt giữa "hiện đại" và "truyền thống", ví dụ như giữa các cửa hàng sang trọng và những người bán hàng rong ngồi quanh bên ngoài. Phần hiện đại bao gồm các trang trại tư bản và

các ngành công nghiệp thuê công nhân để sản xuất hàng hóa bán lấy lợi nhuận. Phần truyền thống bao gồm các trang trại gia đình và các hộ kinh doanh chia sẻ số tiền thu được giữa người thân và bạn bè thay vì tối đa hóa lợi nhuận. Ở một nước nghèo, hầu hết nền kinh tế là truyền thống. Lewis gọi đó là một nền kinh tế "kép": "các miếng chắp vá phát triển mạnh... bị bóng đen kinh tế vây quanh".

Nền kinh tế truyền thống có rất nhiều người lao động và nhiều người trong số họ đóng góp rất ít vào sản xuất. Có những người thím làm những công việc lặt vặt trên phần đất của dòng họ, những thanh niên trẻ tuổi mang túi xách giúp du khách và những chú bé truyền tin ngồi chờ đợi bên ngoài cửa các văn phòng. Trên thực tế, Lewis nói, khu vực truyền thống có nguồn cung lao động "không giới hạn", theo nghĩa là bạn có thể giảm một nửa số lượng người lao động mà không làm ảnh hưởng đến sản xuất. Mặc dù vậy, đây lại là căn nguyên của quá trình tiến bộ kinh tế. Khu vực kinh tế hiện đại có thể sử dụng nguồn lao động dồi dào với mức lương thấp, nhờ đó kiếm được lợi nhuận cao. Lợi nhuận được đầu tư vào máy móc và nhà máy. Khu vực hiện đại của nền kinh tế mở rộng và khu vực kinh tế truyền thống co lại. Bóng tối kinh tế rút đi.

Lewis đã góp phần hình thành lĩnh vực nghiên cứu "kinh tế học phát triển". Phát triển gợi ra sự tiến bộ và sự cải tiến: một em bé sơ sinh trở thành một đứa trẻ tập đi, học cách giao tiếp và cuối cùng trở thành một người trưởng thành có nhiều hiểu biết xã hội. Vào thế kỷ 19, nước Anh phát triển từ một xã hội nông nghiệp thành nền kinh tế công nghiệp mạnh mẽ. Hiện nay, các quốc gia châu Phi và châu Á đang cố gắng đi theo con đường đó. Một nhà sáng lập khác của kinh tế học phát triển là nhà kinh tế học người Anh gốc Ba Lan Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985), là người, trong Thế chiến II, ở trong

một biệt thự trang nhã trên một quảng trường yên tĩnh ở London, nơi cách xa tiền tuyến, đã tập hợp một nhóm đồng nghiệp để nghiền ngẫm về triển vọng kinh tế của các quốc gia mới. Họ tin rằng sự phát triển nhanh chóng của châu Phi và châu Á là điều thiết yếu để tạo ra một thế giới tốt đẹp hơn sau chiến tranh.

Tất cả những nhà tư tưởng kinh tế vĩ đại, như Adam Smith và David Ricardo, đều bị thu hú bởi quá trình phát triển của các nền kinh tế. Vậy thì tại sao lại cần đặc biệt chú ý đến "kinh tế học phát triển"? Không phải toàn kinh tế học đều chú trọng phát triển hay sao? Theo một nghĩa nào đó thì đúng như vậy. Nhưng Ghana và các quốc gia mới giành được độc lập khác như Ấn Độ và Ai Cập được sinh ra trong một thế giới khác với Manchester thế kỷ 19, nơi tuyến đường sắt đầu tiên của Anh được xây dựng. Cho đến những năm 1950, châu Âu và nước Mỹ đã vượt xa phần còn lại của thế giới. Họ đã tìm ra cách để tạo ra điện với giá rẻ và phát minh ra mọi thứ từ đài radio đến những viên đường trên dây chuyền sản xuất kéo dài. Các quốc gia mới nổi sẽ không phải phát minh lại tất cả những thứ đó. "Những gì các quốc gia khác đã phải mất 300 năm hoặc nhiều hơn để đạt được, một vùng lãnh thổ từng phụ thuộc [thuộc địa] phải cố gắng hoàn thành trong vòng một thế hệ," Nkrumah nói.

Rosenstein-Rodan và Lewis tin rằng các quốc gia còn xa mới đạt được các tiềm năng kinh tế của họ. Họ gọi các quốc gia đó là các nước "kém phát triển" hoặc "đang phát triển". Điều tối quan trọng là, họ tin rằng có những chính sách có thể làm cho các nước đó giàu hơn. Các nhà kinh tế học phát triển và các nhà lãnh đạo của các nước đang phát triển nghĩ rằng tạo ra các ngành công nghiệp là điều thiết yếu. Nkrumah nói rằng chỉ khi khói nhà máy che tầm nhìn người dân của ông từ bờ bên này sông Volta sang bờ bên kia thì lúc

đó họ mới hạnh phúc. Nhiệm vụ sau đó là biến các quốc gia đang phát triển như Ghana, những xã hội chủ yếu bao gồm các trang trại nhỏ và làng mạc rải rác, thành các đất nước công nghiệp sản xuất ô tô và hóa chất.

Cho đến những năm 1940, hầu hết các nhà kinh tế học tin rằng thị trường sẽ là đủ: viễn cảnh về lợi nhuận sẽ khuyến khích các doanh nhân xây dựng nhà máy và mạng điện thoại. Nhưng các nhà kinh tế học phát triển mới nghĩ rằng thị trường không hoạt động tốt đến mức như vậy ở các nước nghèo. Lewis đã chỉ ra cách các nền kinh tế đang phát triển cần đưa nguồn lao động dồi dào ở nông thôn đặt vào trong các nhà máy, nhưng Rosenstein-Rodan nói rằng điều này sẽ không tự động xảy ra.

Vấn đề là để có lợi nhuận, một nhà máy phụ thuộc vào việc có các nhà máy khác. Để kiếm tiền, một nhà máy cá mòi đóng hộp mới thành lập cần bán cá mòi của mình. Ai sẽ mua chúng? Mọi người trong khu vực truyền thống của nền kinh tế kiếm được rất ít tiền và không có tiền để mua cá mòi đóng hộp. Các công nhân của chính nhà máy sẽ chi tiêu một phần, không phải tất cả, tiền lương của họ để mua cá hộp; họ cũng muốn mua cả giày nữa. Nếu đồng thời một nhà máy sản xuất giày cũng mở cửa, thì công nhân của nhà máy đó sẽ mua cá mòi và công nhân của nhà máy chế biến cá mòi sẽ mua giày. Mỗi nhà máy tạo ra một thị trường cho các sản phẩm của nhà máy khác. Sau đó, để công nghiệp hóa xảy ra, người lao động cần phải được đưa từ ruộng đất vào nhiều ngành công nghiệp khác nhau cùng một lúc. Cùng nhau, các nhà máy sẽ có lợi nhuận, nhưng nếu đứng một mình, chúng sẽ không có lợi nhuận, vì vậy nếu bạn là một doanh nhân đang suy nghĩ về việc thành lập một nhà máy chế biến cá mòi, bạn sẽ cảm thấy nản chí do thiếu các ngành công nghiệp khác trong nước. Các cảng biển, nhà máy kim loại và nhà máy đóng tàu phụ thuộc lẫn nhau và cần được xây dựng cùng một thời điểm.

Các nước đang phát triển phải đi từ không có gì đến có mọi thứ, và Rosenstein-Rodan đã lập luận rằng chỉ có chính phủ mới có thể tính toán thời điểm để thực hiện bước nhảy vọt một cách chính xác. Nó phải đầu tư những khoản khổng lồ vào rất nhiều lĩnh vực của nền kinh tế. Ông gọi đó là "cú hích lớn".

Ghana đã thử làm điều ấy. Chính phủ đã xây dựng các nhà máy điện, bệnh viện, trường học và một bến cảng hiện đại. Các nhà máy và khu công nghiệp mọc lên. Dự án lớn nhất là xây dựng một con đập trên sông Volta. Tám mươi nghìn người đã phải chuyển chỗ ở để nhường chỗ cho nó và nó đã tạo ra hồ nhân tạo lớn nhất thế giới. Các quốc gia giàu có đã "viện trợ": cung cấp tiền để giúp thanh toán cho các dự án. Chính phủ kỳ vọng rằng sự giàu có đã ở rất gần rồi.

Nhưng một cú hích lớn là một nhiệm vụ quá khó khăn, đặc biệt là đối với các chính phủ mới thành lập với ít kinh nghiệm. Ở Ghana, thực sự là nó đã mang bệnh viện, điện thoại và nước sạch đến cho người dân, nhưng nó cũng tạo ra rất nhiều công ty hoạt động không hiệu quả. Nhiều công ty hoàn toàn không đem lại một chút lợi ích nào. Nhà máy chế biến xoài được xây dựng mặc dù nguồn cung xoài rất ít ỏi. Một nhà máy khổng lồ có thể tạo ra nhiều kính hơn mức sử dụng của cả nước. Các công ty không tạo ra động lực để nền kinh tế có thể phát triển; thay vào đó, các động cơ nổ đôm đốp và nền kinh tế rơi tự do. Cú hích lớn cũng tạo ra rắc rối ở nhiều quốc gia khác ở châu Phi, châu Mỹ La-tinh và cả châu Á. Một lý do là chính trị và kinh tế bị liên kết theo hướng làm tổn thương sự phát triển. Khi chính phủ bỏ tiền vào các ngành công nghiệp mới, các doanh nhân sẽ làm mọi thứ để đảm bảo rằng lượng tiền sẽ tiếp tục tăng lên. Họ ủng hộ chính phủ để duy trì mối quan hệ tốt. Một số người trong số họ sẽ nỗ lực nhiều hơn trong việc thuyết phục quan chức nhà

nước cung cấp cho họ tiền và ưu đãi thay vì làm cho các nhà máy của họ kinh doanh hiệu quả.

Tuy nhiên, một số nước đã thành công. Hàn Quốc là một ví dụ. Vào cuối Thế chiến II, Triều Tiên bị chia tách thành hai quốc gia, miền Bắc cộng sản và miền Nam tư bản, và hai miền đã đi đến chiến tranh vào đầu những năm 1950. Hàn Quốc ra khỏi cuộc chiến và rơi vào trong hỗn loạn. Hàng triệu người đã thiệt mạng và những người sống sót phải sống trong cảnh nghèo đói khốn cùng. Nhiều người trong số họ đã mất nhà và phải tìm kiếm thức ăn trên những ngọn đồi. Năm 1961, một vị tướng quân đội tên là Park Chung-hee đã lên nắm quyền và bắt đầu thực hiện cú hích lớn của Hàn Quốc, nhằm biến quốc gia này thành một cường quốc công nghiệp. Park tổ chức cú hích của Hàn Quốc thông qua các *chaebol,* các doanh nghiệp lớn với mối liên kết chặt chẽ với chính phủ. Chính phủ chỉ đạo các *chaebol* đầu tư vào các ngành công nghiệp cụ thể và cho các doanh nghiệp này các khoản vay ưu đãi với lãi suất thấp. Ban đầu, các công ty này được bảo hộ khỏi cạnh tranh nước ngoài, nhưng chính phủ cương quyết đòi hỏi rằng các công ty này phải trở nên cạnh tranh hơn và cuối cùng phải xuất khẩu hàng hóa của mình.

Nền kinh tế Hàn Quốc cất cánh. Đất nước phát triển các ngành công nghiệp dệt may và quần áo trước khi chuyển sang thép, ô tô và đóng tàu. Vào những năm 1950, Bắc Triều Tiên có nền kinh tế mạnh hơn, nhưng không lâu sau đó, miền Nam đã vượt qua nó và cũng đã bỏ lại nhiều quốc gia dạng phát triển khác sau lưng. Hai thập kỷ sau khi Park nắm quyền, nền kinh tế tăng trưởng gấp mười lần. Hai *chaebol* của Hàn Quốc, công ty điện tử Samsung và nhà sản xuất ô tô Hyundai, đã trở thành những cái tên nổi tiếng ở châu Âu và châu Mỹ. Ngày nay người Hàn Quốc tận hưởng tiêu chuẩn sống ngang hàng với các quốc gia giàu có. Mọi người gọi kỳ tích của Park là “Phép lạ sông Hàn”.

Điều đặc biệt ở Hàn Quốc là chính phủ đã có thể ngăn chặn các ngành công nghiệp mới không trở nên trì trệ. Khi trao cho các doanh nhân các khoản vay lãi suất thấp, họ phải đảm bảo rằng các công ty hoạt động tốt, và Park thậm chí còn lấy lại khoản vay từ các công ty không đủ khả năng cạnh tranh để bán hàng của họ ra nước ngoài. Một số nền kinh tế châu Á khác - Singapore, Đài Loan và Hồng Kông - cũng đã cất cánh sau chiến tranh. Đối với thành tích tuyệt vời của họ, các quốc gia này được gọi là Những con Hổ châu Á.

Đáng buồn thay, ở một số quốc gia, sự can thiệp của nhà nước vào nền kinh tế lại trở thành một điều tồi tệ hơn nhiều so với một cú hích lớn bị đình trệ. Lãnh đạo của Zaire (nay là Cộng hòa Dân chủ Công-gô), Mobutu Sese Seko, đã đánh cắp hàng triệu đô la tiền ngân sách, xây cho mình hàng chục cung điện và đi xuôi dòng sông Zaire trong một chiếc du thuyền lớn được trang bị ghế xô-pha hình con hàu bọc lụa màu hồng. Trong khi đó, người dân của ông ta phải vật lộn để tồn tại và đường sá thì xuống cấp trầm trọng. Vì vậy, các nhà kinh tế học đã quay lưng lại với ý tưởng về cú hích lớn. Trong những năm 1980, họ bảo chính phủ của cả các nước giàu lẫn các nước nghèo dừng can thiệp vào nền kinh tế của nước mình. Chính sách thị trường tự do mới cho sự phát triển của các quốc gia nghèo đã được đưa ra, như “tư nhân hóa”, việc bán các công ty thuộc sở hữu của nhà nước cho các doanh nhân tư nhân. Nhưng những chính sách ấy cũng là một nỗi thất vọng và các nhà kinh tế học bắt đầu nhận thấy rằng không có công tắc đánh lửa duy nhất nào để bấm vào cho nền kinh tế cất cánh bất kỳ khi nào chính phủ lựa chọn.

CHƯƠNG 23



KINH TẾ HỌC VẠN VẬT

Nếu bạn sở hữu một cửa hàng thì khi bạn đang làm việc, đầu óc bạn sẽ liên tục tính toán. Có đủ trứng không? Chúng ta có nên mua thêm tủ lạnh để trữ đồ uống không? Có nên bỏ thêm tiền để thuê một nhân viên bán hàng mới không? Cả ngày bạn tổng hợp doanh thu và chi phí để cố gắng kiếm được nhiều lợi nhuận nhất có thể. Sau khi bạn đóng cửa hàng kết thúc ngày làm việc, bạn trở về nhà và chuẩn bị bữa tối, dọn dẹp nhà cửa. Có lẽ bạn nghĩ rằng vào thời điểm này tâm trí tính toán của mình sẽ được nghỉ ngơi. Chắc chắn cuộc sống gia đình - nấu nướng, dọn dẹp và chơi đùa với bọn trẻ - chẳng liên quan gì đến kinh doanh và kinh tế học? Các nhà khoa học xã hội khác nghiên cứu các khía cạnh phi kinh tế của cuộc sống - các khía cạnh "xã hội" của nó. Các nhà nhân chủng học nghiên cứu phong tục và văn hóa của con người, các nhà xã hội học nghiên cứu các hoạt động của xã hội theo phạm trù rộng nhất. Các nhà nhân chủng học và các nhà xã hội học nghĩ về những thứ như hôn nhân và gia đình, và về những chủ đề đen tối hơn như tội phạm và phân biệt chủng tộc. Bạn có thể cho rằng các nhà kinh tế học thì khác: họ tìm hiểu các chủ đề kinh tế liên quan chặt chẽ đến các ngành công nghiệp và các công ty, giá cả và lợi nhuận.

Vào những năm 1950, Gary Becker (1930-2014) đã phá vỡ sự phân chia giữa "kinh tế" và "xã hội". Ông là một nhà kinh tế học hàng đầu tại Đại học Chicago, nơi mà khoa kinh tế trở nên nổi tiếng đến nỗi mọi người thường xuyên nói về trường phái kinh tế Chicago. Triết lý của Chicago là thị trường và giá cả là cơ sở của cách xã hội hoạt động. Becker phát triển triết lý này xa hơn hầu hết mọi người khác. Tại nơi làm việc, chủ cửa hàng tính toán chi phí và lợi ích để kiếm được nhiều lợi nhuận nhất. Ở nhà, họ cũng bận rộn tính toán chi phí và lợi ích, Becker nghĩ. Họ bắt con tắt tivi và làm bài tập ở nhà vì những đứa trẻ làm bài tập ở nhà sẽ kiếm được nhiều tiền hơn khi chúng trưởng thành, và người trưởng thành nào có tiền thì sẽ có thể chăm sóc cha mẹ già tốt hơn. Trong thực tế, Becker nhìn thấy những tính toán kinh tế hiện diện ở khắp mọi nơi. Một trong những bài giảng của ông có tên là "Nhìn cuộc sống bằng con mắt kinh tế" (The Economic Way of Looking at Life). Becker nghĩ rằng kinh tế học có thể được sử dụng để tìm hiểu hầu hết mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Một buổi chiều, Becker đang chạy xe đến một cuộc họp quan trọng cận giờ. Nếu ông đỗ xe trong bãi đậu xe được chỉ định, ông chắc chắn sẽ bỏ lỡ phần khai mạc của cuộc họp. Sẽ nhanh hơn nếu đỗ xe một cách bất hợp pháp trên đường. Ông nhận thấy mình đang cân nhắc chi phí và lợi ích của các chuỗi hành động khác nhau. Nếu ông đỗ xe trên đường, ông sẽ đến buổi hợp đúng giờ, nhưng phải chịu rủi ro là sẽ phải nộp phạt. Chi phí của việc đậu xe bất hợp pháp đối với ông là mức tiền phạt được điều chỉnh bởi xác suất bị bắt. Ông cho rằng chi phí đó thấp hơn so với lợi ích của việc dự cuộc họp đúng giờ và vì vậy ông quyết định đỗ xe trên đường. Hành vi vi phạm pháp luật của ông là một vấn đề về tính toán kinh tế.

Trải nghiệm này đã truyền cảm hứng cho Becker phát minh ra lý thuyết kinh tế học về tội phạm. Becker bác bỏ lập luận rằng những người phạm tội khác với những người dân tuân thủ pháp luật, rằng họ phạm tội vì bị bệnh tâm thần hoặc bị những người khác đối xử tệ bạc, rằng theo nghĩa nào đó họ bị hoàn cảnh xô đẩy. Theo Becker, những người phạm tội không khác những người còn lại trong chúng ta. Họ không nhất thiết phải độc ác, bệnh tật hay liều lĩnh, mà là những người có đầu óc logic, biết tính toán. Becker không phủ nhận rằng nguyên nhân của tội phạm là phức tạp. Quan điểm của ông cho rằng chi phí và lợi ích đóng vai trò quan trọng trong chuyện này giống như đối với một người bán hàng vậy, và việc phòng ngừa tội phạm cần phải cân nhắc đến chúng. Ví dụ, các cơ quan quản lý đậu xe có thể tiết kiệm tiền bằng cách đơn giản là tăng tiền phạt thay vì chi tiêu rất nhiều để cố gắng bắt người vi phạm bằng cách cử các nhân viên kiểm soát giao thông tìm xe đỗ bất hợp pháp. Khi người lái xe máy tính toán một cách hợp lý, một mức tiền phạt cao đi kèm với khả năng bị bắt thấp có thể tương đương với một mức tiền phạt thấp đi kèm khả năng bị bắt cao. Cách tốt nhất để loại bỏ tội phạm là làm cho nó không sinh lời. Đối với việc đỗ xe bất hợp pháp, điều đó có thể đồng nghĩa với một mức tiền phạt cao hơn, đối với trộm cắp là một án tù lâu hơn.

Becker sử dụng các nguyên tắc kinh tế tiêu chuẩn để phân tích đủ các loại hành vi của con người. Một nguyên tắc là mọi người có một tập hợp các sở thích rõ ràng không thay đổi nhiều: hôm nay bạn thích nhạc rock hơn nhạc jazz và nhiều khả năng tuần tới bạn cũng sẽ thích như vậy. Một nguyên tắc khác là mọi người đều có suy nghĩ hợp lý: họ tính toán quá trình hành động đáp ứng tốt nhất sở thích của họ. Họ làm điều tốt nhất cho bản thân mình với số tiền họ có và chi phí họ phải bỏ ra. Điều này ngụ ý rằng có sự đánh đổi ở

mọi nơi. Người bán hàng so sánh lợi ích với chi phí của việc mở một cửa hàng mới, kẻ trộm xe so sánh giá trị của một chiếc Mercedes bị đánh cắp với nguy cơ bị phạt tù vì ăn trộm nó.

Khi còn là sinh viên, Becker sử dụng các nguyên tắc kinh tế tương tự để xem xét tư tưởng phân biệt chủng tộc. Các đồng nghiệp của ông đã bị sốc. Hẳn là tư tưởng phân biệt chủng tộc phải liên quan đến thái độ của người dân và những bất công của xã hội chứ? Đó là một chủ đề dành cho các nhà xã hội học. Kinh tế học thì có liên quan gì đến nó? Becker tin rằng kinh tế học có thể giải thích được rất nhiều thứ.

Trong những năm 1950, người da đen ở Mỹ bị phân biệt đối xử nghiêm trọng trong vấn đề việc làm và tiền lương. Becker đã xem sự kỳ thị người da đen của một người sử dụng lao động phân biệt chủng tộc như một loại sở thích. Nếu bạn thích nhạc rock hơn nhạc jazz, thì tức là so với nhạc rock bạn không thích nhạc jazz, và bạn sẽ không sẵn sàng trả nhiều tiền cho một album nhạc jazz như một album nhạc rock. Cũng theo cách này, những người chủ cửa hàng phân biệt chủng tộc không muốn trả lương cho một người da đen nhiều như cho một người da trắng để làm cùng một công việc. Giả sử một người da đen phải chấp nhận mức lương thấp hơn 50 đô la so với người da trắng để có cơ hội nhận được một công việc từ một chủ cửa hàng phân biệt chủng tộc. Becker gọi 50 đô la đó là "hệ số phân biệt đối xử". Chủ cửa hàng phân biệt chủng tộc sẵn sàng trả thêm 50 đô la cho nhân viên da trắng. Do đó, họ sẽ phải trả nhiều hơn cho nhân viên của mình so với các nhà tuyển dụng không phân biệt chủng tộc, những người có được nhân viên có trình độ tương tự mà chỉ tốn một phần chi phí. Người ta thường cho rằng sự phân biệt đối xử của người da trắng với người da đen làm cho người da đen

luôn nghèo và người da trắng luôn giàu. Ở đây Becker cho thấy rằng những người phân biệt chủng tộc cũng chịu thiệt hại.

Người Do Thái cũng bị phân biệt đối xử trong việc làm. Nhưng họ chỉ chiếm một phần nhỏ dân số và do đó chịu ảnh hưởng ít hơn bởi vì họ có thể đảm bảo rằng họ chỉ chấp nhận việc làm từ các nhà tuyển dụng không phân biệt chủng tộc. Ở Mỹ, người da đen chiếm một phần dân số lớn nên không phải tất cả họ đều có thể tìm được việc làm từ những người sử dụng lao động không phân biệt chủng tộc. Nhiều người sẽ không có sự lựa chọn nào khác ngoài làm việc cho các ông chủ phân biệt chủng tộc. Do đó, lý thuyết của Becker cho thấy rằng tiền lương trung bình của người da đen sẽ thấp hơn tiền lương trung bình của người Do Thái ngay cả khi người sử dụng lao động phân biệt chủng tộc ghét người Do Thái cũng nhiều như họ ghét người da đen. Nhóm bị phân biệt đối xử càng lớn thì càng có nhiều thành viên của nó phải làm việc với mức lương thấp cho các ông chủ phân biệt chủng tộc, những người trả nhiều tiền hơn để thuê người từ nhóm chủng tộc họ ưa chuộng. Đó là lý do tại sao, Becker nói, chế độ a-pác-thai ở Nam Phi, trong đó người da đen bị áp bức chiếm phần lớn dân số, là một sự lãng phí về mặt kinh tế cũng như một sự phi đạo đức.

Becker cũng áp dụng kinh tế học cho các khía cạnh tích cực của cuộc sống, hôn nhân, gia đình và nuôi dạy con cái. Ở nhà, mọi thứ không được mua và bán bằng tiền, nhưng Becker tin rằng các nguyên tắc kinh tế cũng hoạt động ở đây.

Một ngôi nhà là một nhà máy nhỏ, trong đó đầu vào như bột mì, rau và kỹ năng nấu ăn được sử dụng để tạo ra một đầu ra: một bữa ăn gia đình quanh bàn ăn trong bếp. Đối với các nhà kinh tế học, bột mì và rau quả là khan hiếm: mặc dù bạn có thể dễ dàng tìm thấy chúng trong các cửa hàng,

nhưng số lượng của chúng là có hạn nên có một giới hạn số lượng mà chúng ta có thể có. Một yếu tố đầu vào thiết yếu đối với sản xuất hộ gia đình là thời gian, cũng khan hiếm. Một số yếu tố đầu ra của hộ gia đình cần rất nhiều thời gian. Becker gọi chúng là "thâm dụng thời gian". Ở nhà xem phim *Chiến tranh giữa các vì sao* thâm dụng thời gian vì nó lấy đi của bạn nhiều tiếng đồng hồ. Chi phí chính để thực hiện nó không phải là số tiền bạn trả cho điện và bỏng ngô bạn ăn. Đó là những thứ khác mà bạn đáng lẽ có thể làm với thời gian đó (đến thăm một người bạn chẳng hạn) - chi phí cơ hội. Đối với một người có mức lương cao, chi phí cơ hội xem phim *Chiến tranh giữa các vì sao* cao vì việc dành thời gian xem phim thay vì làm việc khiến họ phải từ bỏ khả năng kiếm được rất nhiều tiền.

Becker áp dụng ý tưởng về độ thâm dụng thời gian cho quyết định có con. Ông nói rằng một đứa trẻ cũng có chút giống với một món hàng mà bạn mua. Khi bạn mua một chiếc xe bạn trả một khoản chi phí và nhận được một dòng lợi ích theo thời gian. Có con cũng như vậy. (Khi ông lần đầu tiên đưa ra so sánh này tại một hội nghị, khán giả cười vào mặt ông.) Trẻ em là hàng hóa thâm dụng thời gian vì cần nhiều thì giờ để chăm sóc cho chúng. Do đó, các chi phí của việc có con, giống như xem phim cả buổi chiều, là thu nhập tiền lương bạn từ bỏ khi bạn ở nhà để chăm sóc con của bạn. Do đó, chi phí chăm sóc cho một đứa con cao hơn khi bạn kiếm được mức lương cao hơn. Thông thường, các khoản thu nhập bị từ bỏ là của những người phụ nữ khi họ ngừng làm việc để chăm sóc con cái của mình, vì vậy trong thế kỷ 20, khi nhiều phụ nữ đi làm hơn, chi phí của việc có con tăng lên. Kết quả là phụ nữ bắt đầu sinh con ít hơn .

Vào thế kỷ 19, nhà kinh tế học Alfred Marshall mô tả kinh tế học "không phải là một tập hợp sự thật khách quan, mà là một động cơ để khám phá ra

sự thật khách quan". Quan điểm này xem kinh tế như một phương pháp phân tích, áp dụng các nguyên tắc về suy nghĩ hợp lý và sự lựa chọn cho bất kỳ tình huống nào bạn thích. Cũng như vậy, đối với Becker, kinh tế học là một "công cụ" chứ không phải là một "vật". Nó không nhất thiết chỉ chú trọng đến "nền kinh tế" - các cá nhân và công ty tiêu thụ và sản xuất hàng hóa. Nó có thể là hầu hết mọi lĩnh vực của cuộc sống, bao gồm cả những thứ như tội phạm và nuôi dạy con, những điều luôn luôn được cho là nằm bên ngoài giới hạn đối với các nhà kinh tế học. Tiếp bước Becker, các nhà kinh tế học đã phân tích hệ thống pháp luật, khủng bố, thậm chí là cả việc đánh răng và đấu vật sumo Nhật Bản! Nhiều nhà kinh tế học nghĩ rằng đây là một bước phát triển rất tốt. Sức mạnh của phương pháp kinh tế học là nó linh hoạt và có thể được áp dụng ở mọi nơi. Đó là một phương pháp mạnh mẽ để giải thích đủ loại hành vi của con người.

Những người khác nghĩ rằng bản thân kinh tế học đang dàn trải quá mức. Bằng cách đưa tất cả năng lượng vào việc học cách sử dụng phương pháp của họ, các nhà kinh tế học bỏ bê nghiên cứu về chính nền kinh tế, cách nó hoạt động hằng ngày và cách nó phát triển theo thời gian. (Nếu bạn học kinh tế học tại trường đại học, bạn sẽ dành rất nhiều thời gian để học cách áp dụng các nguyên tắc suy nghĩ hợp lý và lựa chọn, thay vì học nền kinh tế Mỹ hoặc Nhật Bản thực sự hoạt động như thế nào chẳng hạn.) Tiếp đến là câu hỏi phương pháp kinh tế học mạnh mẽ đến thế nào. Khi chúng ta gặp nhà kinh tế học Thorstein Veblen trong Chương 17, chúng ta thấy rằng ông đã bác bỏ lý thuyết tiêu chuẩn về suy nghĩ hợp lý sự lựa chọn của các nhà kinh tế học. Các nhà kinh tế học không đi theo lối suy nghĩ thông thường như ông nói rằng kinh tế học cần phải tích hợp các mô hình phong phú hơn về hành vi của con người vượt ra ngoài sự tính toán chi phí và lợi ích. Và nhiều nhà kinh tế học

hiện nay tin rằng chủ cửa hàng quản lý kho hàng của họ trên thực tế là rất ít suy nghĩ hợp lý, chứ chưa nói đến những người nấu bữa tối tại nhà (xem Chương 36).

Dẫu vậy, nhiều ý tưởng của Becker đã trở nên có sức ảnh hưởng đến nỗi người ta dễ quên rằng chúng đã từng gây tranh cãi đến thế nào. Ngày nay các nhà kinh tế học liên tục nói về "vốn con người", ý tưởng cho rằng mọi người đóng góp vào sản xuất giống như máy móc, và mọi người có thể nâng cao vốn con người và triển vọng công việc bằng cách đạt được các chứng chỉ giáo dục. Mọi người đã phẫn nộ khi Becker đề xuất ý tưởng này. Ngày nay, quan niệm cho rằng sinh viên đi học đại học để đạt được các kỹ năng sẽ giúp họ có được việc làm với mức lương cao khi tốt nghiệp hầu như chẳng bao giờ bị chất vấn.

CHƯƠNG 24



LỚN LÊN

Khi bạn còn nhỏ, chắc hẳn bố mẹ bạn đã đánh dấu trên tường mỗi năm vào ngày sinh nhật của bạn để xem bạn cao thêm bao nhiêu. Bạn tự hào khi dấu đó ngày càng nhích lên cao hơn: khi bạn lớn lên và cao hơn, bạn có thể làm nhiều thứ hơn so với khi còn nhỏ. Nếu bạn có em trai hay em gái, thì ban đầu dấu của mấy đứa chúng sẽ ở bên dưới dấu của bạn một đoạn dài, nhưng sẽ dần dần bắt kịp. Các nhà kinh tế học cũng nghĩ về kinh tế theo cách đó.

Các nền kinh tế giống những con người đang lớn lên: một số, thường là "trẻ", lớn nhanh và bắt kịp với người già. Và giống như trẻ em, khi một nền kinh tế phát triển, nó có thể làm được nhiều điều hơn: có nhiều hàng hóa hơn để mọi người tiêu thụ và có nhiều nguồn lực hơn để xây dựng trường học và phòng chống bệnh tật. Theo một nghĩa nào đó, làm thế nào và tại sao các nền kinh tế phát triển là những câu hỏi quan trọng nhất của kinh tế học. Khi một nền kinh tế phát triển, nó trở nên giỏi hơn trong việc cung cấp những gì mọi người cần. Vì vậy, ngay cả khi không sử dụng thuật ngữ hiện đại "tăng trưởng kinh tế", rất nhiều người trong số các nhà tư tưởng mà chúng ta đã gặp từ trước đến nay đã quan tâm đến nó. Họ muốn biết cách các xã hội trở

nên giàu có hơn và phức tạp hơn theo thời gian, và một phần lớn trong điều này là nền kinh tế trở nên lớn hơn như thế nào - cách chúng tăng trưởng.

Sau Thế chiến II, các nhà kinh tế học bắt đầu suy nghĩ về sự tăng trưởng kinh tế theo một cách mới. Vào những năm 1930, trong thời kỳ Đại khủng hoảng, nền kinh tế đã làm điều ngược lại với tăng trưởng. Chúng trở nên nhỏ hơn: các quốc gia sản xuất ít hơn, các doanh nghiệp ngừng kinh doanh và hàng triệu người mất việc làm. Nếu cuộc Đại khủng hoảng là sự khủng hoảng, thì tính bình thường về kinh tế là một điều gì đó khác: tình hình mà trong đó một quốc gia sử dụng tất cả các nguồn lực của mình để tạo ra hàng hóa, để có ít người bị thất nghiệp và ít nhà máy nhàn rỗi. Theo thời gian, nền kinh tế tăng trưởng; khả năng sản xuất hàng hóa của nó tăng lên và xã hội trở nên giàu có hơn. Giữa các cuộc khủng hoảng, đây là điều thường xảy ra. Cho đến Thế chiến I, nhiều quốc gia hàng đầu thế giới đã tăng trưởng đều đặn mà không gặp phải khủng hoảng kinh tế lớn; sau Thế chiến II, một giai đoạn mới của tăng trưởng bắt đầu.

Nhà kinh tế học người Mỹ Robert Solow (sinh năm 1924) ngày nay là một trong số ít các nhà kinh tế học đã sống qua thời kỳ tăng trưởng kinh tế xuất hiện sau Thế chiến II cũng như cuộc Đại khủng hoảng xảy ra trước đó. Khi chiến tranh kết thúc, ông đã giải ngũ và quay về con đường học tập bị gián đoạn tại Đại học Harvard, nơi ông vốn đang nghiên cứu xã hội học và nhân chủng học. Có chút ngẫu hứng - vợ ông gợi ý rằng ông có thể thấy chủ đề ấy thú vị - ông đã chuyển sang nghiên cứu kinh tế học. Đó là một lời khuyên đúng đắn. Solow sử dụng toán học và thống kê để đem một sự thay đổi hiện đại vào những câu hỏi cũ kỹ về kinh tế. Các lực lượng nào làm cho nền kinh tế tăng trưởng để qua thời gian mức sống của người dân được cải thiện? Tại sao một số quốc gia tăng trưởng nhanh hơn các quốc gia khác?

Solow - và song song với ông, một nhà kinh tế Úc bị lãng quên, Trevor Swan (1918-1989) - đã đưa ra một lý thuyết để giải thích cách các nền kinh tế tăng trưởng trong các thời kỳ bình thường khi chúng sử dụng tất cả các nguồn lực sẵn có để sản xuất hàng hóa. Họ yêu cầu chúng ta tưởng tượng ra một thế giới được đơn giản hóa trong đó hàng hóa được thực hiện bằng cách sử dụng vốn (máy móc và các nhà máy) và sức lao động. Một xã hội có thể sản xuất hàng hóa bằng cách sử dụng kết hợp vốn và sức lao động theo nhiều cách khác nhau: nó có thể đào một đường hầm bằng cách sử dụng một vài máy đào cơ khí và hàng trăm người dùng xẻng, hoặc sử dụng rất nhiều máy đào và chỉ một vài người điều khiển chúng. Các nước giàu là những nước có nhiều vốn so với dân số. Điều đó có nghĩa là họ có thể sản xuất ra nhiều sản phẩm trên đầu người hơn. Sản phẩm đầu ra trên đầu người chính là thước đo thích hợp về mức độ giàu có của xã hội. Một xã hội gồm mười người sản xuất ra hàng hóa trị giá 100 bảng thì giàu gấp đôi xã hội có hai mươi người sản xuất ra khối lượng tương đương. Xã hội mười người có thể cung cấp trung bình gấp đôi số lượng hàng hóa cho mỗi người dân của họ và họ có mức sống cao hơn so với xã hội có hai mươi người. Lý thuyết của Solow tập trung vào việc giải thích sự tăng trưởng theo cách đo lường quan trọng là bình quân thu nhập đầu người.

Nếu bạn đầu tư thêm một chút vốn - vào một lò nướng bánh mì khác chẳng hạn - bạn bổ sung vào đầu ra của nền kinh tế bởi vì nhiều bánh mì được tạo ra hơn. Trong lý thuyết của Solow, khi bạn bổ sung thêm vốn cho cùng một số lượng công nhân, số lượng sản phẩm đầu ra bạn ép được thêm sẽ ngày càng thu nhỏ. Hiệu ứng này được gọi là “năng suất cận biên giảm dần”. Hãy tưởng tượng một quốc gia chỉ có một vài lò nướng bánh mì. Đầu tư thêm một lò nướng nữa sẽ bổ sung rất nhiều vào sản lượng của thợ làm bánh.

Tuy nhiên, khi có thêm nhiều lò nướng được lắp đặt, việc tìm được người vận hành chúng trở nên khó khăn hơn, vì vậy lò nướng thứ một trăm gia tăng cho sản xuất ít hơn nhiều so với lò nướng thứ mười.

Năng suất cận biên giảm dần có nghĩa là khi nền kinh tế tăng thêm vốn và sản xuất nhiều hơn, tốc độ tăng trưởng của nó giảm dần. Cuối cùng, tất cả lợi ích nguồn vốn đầu tư bổ sung đều cạn kiệt. Nếu vốn là điều duy nhất tạo ra tăng trưởng kinh tế, thì nền kinh tế sẽ kết thúc ở một trạng thái mà trong đó thu nhập bình quân đầu người không tăng trưởng. Trong thực tế, có một thứ tạo ra tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người về dài hạn: cải tiến công nghệ, về mặt kinh tế, công nghệ là một công thức biến đầu vào, chẳng hạn như vải, chỉ và kim loại, thành đầu ra, chẳng hạn như một chiếc quần bò. Công thức ấy là kiến thức: làm thế nào để cắt vải, làm thế nào để may các mảnh vải lại với nhau, vân vân. Kiến thức trở nên tiến bộ hơn khi ai đó phát minh ra kỹ thuật may hiệu quả hơn. Quần bò sau đó có thể được may một cách dễ dàng hơn. Nền kinh tế trở nên "năng suất hơn." Tiến bộ công nghệ cho phép nhiều hàng hóa hơn được sản xuất với vốn và nguồn lao động mà một quốc gia đang có. Nó cũng tạo ra những hàng hóa hoàn toàn mới mẻ. Xã hội tiến bộ khi nó chuyển từ phiến đá đến giấy da, từ giấy da đến giấy và từ giấy đến máy tính bảng kỹ thuật số. Năng suất cao hơn xuất phát từ tiến bộ công nghệ, Solow nói, tiến bộ công nghệ chính là động cơ thực sự của sự tăng trưởng.

Lý thuyết của Solow là một lý thuyết lạc quan. Nó chỉ ra rằng mức sống ở các nước nghèo có khuynh hướng bắt kịp với những nước giàu có, cũng như một đứa trẻ nhỏ cuối cùng cũng đạt được chiều cao gần bằng anh chị của nó. Một đất nước nghèo có rất ít vốn tăng trưởng nhanh hơn đất nước giàu đã có rất nhiều vốn và đã cạn kiệt hầu hết những thứ mà số vốn thêm vào đạt được.

Bởi vì đất nước nghèo phát triển nhanh hơn, mức sống của nó bắt kịp với mức sống của nước giàu. Cả hai quốc gia đều tiến dần đến một vị trí trong đó nguồn tăng trưởng duy nhất là công nghệ được cải tiến; một quốc gia càng xa vị trí đó, nó càng di chuyển về điểm cuối đó nhanh hơn .

Sau Thế chiến II, Mỹ là quốc gia có nền kinh tế tiên tiến nhất trên thế giới. Châu Âu đã bắt kịp với nó, giống như Solow nói. Các nước châu Âu đã sử dụng công nghệ mới như linh kiện bán dẫn và máy tính và xây dựng các nhà máy tự động lớn như những nhà máy ở Mỹ. Vào cuối cuộc chiến tranh, thu nhập bình quân đầu người châu Âu chỉ bằng một nửa của người Mỹ, nhưng đến giữa những năm 1970 thì đã gần bằng ba phần tư. Bên ngoài châu Âu, Nhật Bản đã đạt được những bước tăng trưởng khổng lồ.

Sự tiến bộ ổn định đó diễn ra trong nhiều thập kỷ, và không có cuộc Đại khủng hoảng nào lặp lại. Các nhà kinh tế học đã coi những năm tháng đó như một "Thời đại Hoàng kim" của tăng trưởng và mức sống. Vào đầu những năm 1950, chỉ có 20% số hộ gia đình người Pháp sở hữu xe hơi, nhưng đến đầu những năm 1970, con số đó tăng lên 60%. Tủ lạnh và tivi, vốn rất hiếm ở Pháp ngay sau chiến tranh, đã nhanh chóng trở nên phổ biến. Và trong khi mọi người tiêu thụ nhiều hơn, họ làm việc ít hơn. Ngay cả nước Anh - không còn là đầu tàu kinh tế khi các nước láng giềng châu Âu vượt qua nó - cũng thấy được lợi ích. Ngày nghỉ và các buổi đi xem phim trở thành chuyện bình thường. Một bộ phim đình đám của Anh vào năm 1963 là *Kỳ nghỉ hè* (Summer Holiday), trong đó một nhóm thợ máy mượn xe buýt trong giờ ăn trưa và lái xe về phía Nam, cuối cùng đến một bãi biển ở Hy Lạp. Đó là những năm mà khi đó người thợ cơ khí và tài xế xe buýt, chứ không còn chỉ là những người giàu có, hy vọng có được một kỳ nghỉ hè dưới ánh mặt trời. Năm 1957, thủ tướng Anh, Harold Macmillan, cảm nhận được tâm trạng ấy: "Hầu hết người

dân của chúng ta chưa bao giờ có nhiều tiện ích đến thế. Đi vòng quanh đất nước... và bạn sẽ thấy một trạng thái thịnh vượng chúng ta chưa từng có trong cả cuộc đời tôi - thực sự là cũng chưa bao giờ trong lịch sử của đất nước này."

Nhưng nó chỉ là Thời đại Hoàng kim đối với một số quốc gia. Trong khi châu Âu đã làm tốt, hầu hết các nước khác trên thế giới vẫn nghèo. Một số quốc gia, chẳng hạn như Hàn Quốc, đã bắt đầu bắt kịp, như lý thuyết của Solow dự đoán, nhưng phần lớn châu Á và châu Phi tụt lại phía sau. Trước Solow, các nhà kinh tế học nghĩ rằng các nước nghèo giàu lên khi họ xây dựng rất nhiều nhà máy, đường sá và bến cảng. Trong một chương trước, chúng ta đã thấy các quốc gia đang phát triển cố gắng làm điều đó như thế nào. Solow cho thấy rằng đầu tư nhiều vốn hơn - các nhà máy và máy móc - nhiều nhất là chỉ thúc đẩy tăng trưởng được tạm thời. Để tăng trưởng dài hạn, nền kinh tế cần công nghệ tốt hơn. Nhưng lý thuyết của Solow không giải thích được công nghệ mới đến từ đâu. Nó bỏ lại công nghệ như là "yếu tố ngoại sinh": thứ gì đó xuất phát từ bên ngoài nền kinh tế và không thể kiểm soát được, khá giống như ánh sáng mặt trời khiến khu vườn phát triển. Điều này được giả định là công nghệ có sẵn cho tất cả các nền kinh tế một cách bình đẳng, cho dù đó là Malawi hay Thụy Sĩ. Khi Malawi sử dụng công nghệ mới, nó trở nên giống Thụy Sĩ hơn. Trong thực tế, có đủ các loại rào cản ngăn trở một nước nghèo áp dụng các phương pháp công nghệ tiên tiến nhất. Đất nước đó có thể thiếu các kỹ năng cần thiết để sử dụng chúng đúng cách hoặc có thể những công nghệ đó không đem lại hiệu quả về mặt chi phí cho các doanh nghiệp của nước đó.

Hơn nữa, công nghệ không phải là ngoại sinh: công nghệ được tạo ra bởi các nhà phát minh và kỹ sư của một xã hội. Vào những năm 1990, nhà kinh tế

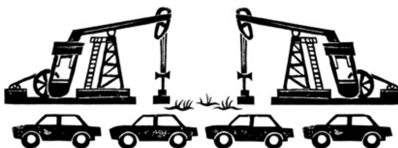
học người Mỹ Paul Romer (sinh năm 1955) đã khởi xướng một làn sóng mới về lý thuyết tăng trưởng, coi công nghệ là “nội sinh” - được tạo ra trong nền kinh tế. Quan điểm của Romer là tiến bộ công nghệ không giống như ánh sáng mặt trời. Người ta phát minh ra động cơ xe hơi tốt hơn bởi vì họ có thể kiếm tiền từ việc bán chúng. Công nghệ đặc biệt bởi một khi đã được phát hiện ra, nó có thể được sử dụng hết lần này đến lần khác. Khi một công ty hàng không chi tiền vào nghiên cứu điểm nóng chảy của kim loại, nó sử dụng kiến thức đó để tạo ra cánh máy bay nhẹ hơn, thứ mà sau đó nó có thể bán kiếm tiền. Kiến thức tương tự sau đó có thể được một nhà sản xuất thiết bị nhà bếp sử dụng để tạo ra lò nướng tốt hơn. Nhà sản xuất thiết bị không cần phải chi tiền để thực hiện nghiên cứu một lần nữa. Điều này làm cho kiến thức khá khác biệt với hầu hết mọi thứ mà mọi người mua và bán. Các nhà kinh tế học gọi đó là một hàng hóa “không cạnh tranh”. Tương phản với nó là một mũi khoan: nếu bạn đang sử dụng mũi khoan, tôi không thể sử dụng nó, và mũi khoan sẽ bị hao mòn và cuối cùng phải được thay thế. Tuy nhiên, khi được phát hiện ra, chúng ta sẽ biết điểm nóng chảy của kim loại mãi mãi và những khám phá mới thêm vào đó, làm tăng lượng kiến thức của chúng ta mà không có giới hạn.

Bởi vì công nghệ không cạnh tranh và có thể tiếp tục tăng lên, nó dẫn đến sự giàu có ngày càng tăng lên. Mặc dù vậy, có một khó khăn. Vì một số lợi ích của một ý tưởng mới thường đến với những người khác chứ không phải là nhà phát minh ban đầu, nghiên cứu và phát triển có xu hướng xuất hiện quá ít so với những gì sẽ là tốt nhất cho nền kinh tế nói chung. (Điều này là một ví dụ về thất bại thị trường, một ý tưởng chúng ta đã thấy khi gặp Giáo sư Pigou trong Chương 14.) Lý thuyết về công nghệ và tăng trưởng của Romer ngụ ý rằng các chính phủ có thể đóng vai trò quan trọng bằng cách trả tiền cho

nghiên cứu và phát triển để mang lại nhiều ý tưởng hơn so với những gì một mình thị trường tư nhân tạo ra.

Ở nơi mà trong lý thuyết của Solow, tăng trưởng có xu hướng chậm lại, thì trong lý thuyết của Romer, nó có thể tiếp tục khi những ý tưởng mới lan truyền trong nền kinh tế. Điều đó có nghĩa là các nền kinh tế lớn - những nền kinh tế giỏi tạo ra những ý tưởng mới - có thể tiếp tục ngày càng lớn hơn mà không hề chậm lại. Những nền kinh tế nhỏ hơn sẽ không tự động bắt kịp. Thật không may, đây là số phận của rất nhiều nước trong số những quốc gia nghèo nhất trên thế giới. Cuối cùng, điều đó có nghĩa là họ không có nhiều nguồn lực để cung cấp lương thực, giáo dục và chỗ ở cho người dân của họ. Đó là lý do tại sao tăng trưởng là tối quan trọng, cũng là lý do khiến nhà kinh tế học người Mỹ Robert Lucas nói rằng một khi bạn bắt đầu suy nghĩ về nó, “thật khó để nghĩ về bất cứ điều gì khác”.

CHƯƠNG 25



SỰ HÒA HỢP NGỌT NGÀO

Khi bắt đầu những tiết học của ngày mới, học sinh lớp toán xuất hiện tại Phòng 15 để học phân số trong một giờ và học sinh học địa lý vào Phòng 12. Khi lớp học kết thúc, một số học sinh sẽ vào Phòng 12 để học lịch sử và những người khác đi đến Phòng 3 để học tiếng Anh. Chuyện cứ diễn ra như thế, ngày này qua ngày khác. Làm thế nào mà các học sinh biết mình phải đi đâu? Hiển nhiên là bởi vì một số người đã ngồi vào bàn làm việc và đặt ra một thời khóa biểu. Sẽ thật là hỗn loạn nếu thời khóa biểu đó không hiệu quả: giáo viên cố gắng dạy tiếng Pháp cho học sinh học vật lý và học sinh từ các lớp khác nhau ngồi chen chúc trong cùng một phòng. Ngược lại, khi thời khóa biểu hoạt động, mỗi ngày học tập là một ngày của sự hòa hợp.

Thời khóa biểu điều phối nhiều người với những mục tiêu khác nhau: học sinh học các môn học khác nhau. Người thiết kế ra lịch trình phải biết các mục tiêu đó để sắp xếp số lượng phòng và giáo viên hiện có sao cho phù hợp. Nền kinh tế là một vấn đề điều phối khổng lồ. Ngay bây giờ, bạn muốn có một cặp tai nghe mới, bạn của bạn muốn một trò chơi điện tử và tôi muốn một tách cà phê. Có những người ngoài kia, những người muốn tất cả những thứ kỳ lạ mà chúng ta có lẽ chẳng bao giờ muốn, như kẹo cao su vị thịt viên

(thật, nó có tồn tại đấy). Nếu bạn và bạn của bạn đi xuống con phố trung tâm, sẽ có những cửa hàng bán tai nghe và trò chơi điện tử, còn nếu tôi ngừng viết và đi ra ngoài, chắc chắn tôi sẽ tìm ra ai đó sẵn sàng bán cà phê cho mình. Ngay cả những người có nỗi ám ảnh với kẹo cao su kỳ lạ có thể tìm thấy những gì họ thích ở đúng địa điểm.

Điều tương đương với những học sinh đến học ở đúng phòng trong nền kinh tế là những công ty cung cấp đúng chính xác số lượng của rất nhiều hàng hóa khác nhau mà mọi người muốn: các nhà sản xuất tai nghe làm ra tổng cộng một triệu đôi tai nghe khi mọi người muốn mua một triệu đôi, tương tự với các nhà cung cấp cà phê và trò chơi điện tử. Vậy ai là người thiết lập thời khóa biểu cho nền kinh tế? Ai bảo các nhà sản xuất tai nghe sản xuất ra một triệu đôi tai nghe? Trong nền kinh tế tư bản, không ai làm thế. Trên thực tế, chúng ta quá quen với nó, chúng ta hầu như không dành cho nó một chút suy nghĩ nào. Thông thường, chúng ta chỉ thực sự nhận thức được vấn đề về điều phối kinh tế khi mọi thứ đi chệch ra khỏi quỹ đạo: khi một công ty sản xuất linh kiện máy tính ngừng kinh doanh và bạn phát hiện ra rằng máy tính xách tay bạn muốn đã hết hàng. Nhưng ngay gần sát chúng ta, một cái gì đó thục sự khá phi thường đang diễn ra liên tục. Hầu hết thời gian nền kinh tế hoạt động tốt mà không có ai thiết lập thời khóa biểu cho nó. Vậy thì tại sao nó không ở trong tình trạng hỗn loạn liên tục?

Vào những năm 1950, một nhóm các nhà kinh tế học dẫn đầu bởi nhà kinh tế học Kenneth Arrow người Mỹ (1921-2017) và Gérard Debreu sinh ra tại Pháp (1921-2004) đã cố gắng trả lời câu hỏi này. Lý thuyết cơ bản về các thị trường được Alfred Marshall hoàn thiện vào thế kỷ 19 nghiên cứu cung và cầu trong một thị trường duy nhất. Cung và cầu cho tai nghe phụ thuộc vào giá của tai nghe, cũng như cung và cầu cho dầu mỏ phụ thuộc vào giá dầu.

Khi cầu của dầu lớn hơn cung, giá dầu được đẩy lên, khiến mọi người có nhu cầu về dầu ít hơn và các công ty dầu mỏ cung cấp nhiều hơn. Cuối cùng cung và cầu được đưa trở lại vào trạng thái cân bằng. Tại trạng thái cân bằng, giá nằm ở mức mà ở đó các nhà sản xuất dầu cung cấp chính xác số lượng mà người mua muốn. Nếu cung và cầu là hai đầu của cái bập bênh, thì trạng thái cân bằng là khi hai đầu cái bập bênh không chuyển động.

Vấn đề là giá dầu không chỉ ảnh hưởng đến thị trường dầu mỏ. Arrow chỉ ra những tác động khác nhau của giá dầu thấp, kết quả của việc phát hiện ra mỏ dầu mới ở Texas và Vịnh Ba Tư vào những năm 1930. Mọi người bắt đầu sưởi ấm nhà họ bằng dầu thay vì than đá, điều này khiến việc làm trong các mỏ than giảm. Các nhà máy lọc dầu trở nên lớn hơn, đẩy cầu về thép tăng lên. Dầu giá rẻ khuyến khích mọi người mua xe nhiều hơn, dẫn đến sự suy giảm của đường sắt. Sự dịch chuyển trong một thị trường tạo ra những gợn sóng trong nhiều thị trường khác. Lý thuyết về cung và cầu của Marshall là một lý thuyết về "trạng thái cân bằng từng phần": nó bỏ qua những gợn sóng.

Nắm bắt những gợn sóng là việc khó khăn. Theo lý thuyết cân bằng từng phần, chúng ta nghĩ rằng sự chuyển động của cái bập bênh thị trường dầu chỉ phụ thuộc vào giá dầu. Làm thế nào chúng ta có thể tính đến sự tương tác giữa các thị trường khác nhau? Hãy tưởng tượng cái bập bênh thị trường dầu mỏ được kết nối với cái bập bênh thị trường xe hơi. Khi một cái bập bênh chuyển động, những cái khác cũng chuyển động theo. Mỗi cái bập bênh được kết nối với hàng chục, có lẽ là hàng trăm, cái bập bênh khác.

"Trạng thái cân bằng tổng quát" là việc phân tích về các chuyển động được kết nối giữa những cái bập bênh. Nó được bắt đầu vào thế kỷ 19 bởi nhà kinh tế người Pháp Léon Walras (1834- 1910). Trạng thái cân bằng của một

thị trường đơn lẻ có thể được diễn giải bằng một phương trình đơn giản: cung = cầu. Theo lý thuyết của Walras, cung và cầu cho dầu phụ thuộc vào giá của mọi hàng hóa khác trong nền kinh tế, cũng như cung và cầu cho tai nghe, cà phê và mọi thứ khác. Nếu có một triệu hàng hóa, bạn kết thúc với một triệu phương trình, mỗi phương trình phụ thuộc vào một triệu mức giá. Khi cung bằng cầu ở mọi thị trường, tất cả những cái bập bênh không chuyển động. Trong thuật ngữ toán học của Walras, nó xảy ra khi tất cả các phương trình được giải cùng một lúc. Walras không tìm ra được lời giải cho vấn đề toán học của mình; Arrow và Debreu đã làm được.

Vào những năm 1940, khi Arrow và Debreu đang học kinh tế học, môn học không liên quan đến toán học cho lắm. Mở một cuốn sách kinh tế học thời kỳ đó và bạn thấy rằng hầu hết nó được diễn giải bằng lời. Arrow và Debreu là những nhà toán học đã chuyển sang kinh tế học. Vào những năm 1950, họ làm việc tại một viện nghiên cứu tại Đại học Chicago là Ủy ban Cowles, nơi đã trở thành một trung tâm quan trọng của toán kinh tế. Trong các tác phẩm của họ, rất nhiều ký hiệu toán học được đan xen giữa các từ (giống như các tác phẩm của các nhà kinh tế học ngày nay). Khi Arrow nhận được giải thưởng cho công trình của mình vào những năm 1950, một trong những đồng nghiệp của ông đã gợi ý rằng ông nên bắt đầu lời phát biểu cảm ơn sau khi nhận giải thưởng bằng những từ "Tôi không diễn tả được bằng ký hiệu".

Arrow và Debreu bắt đầu với các giả định về hành vi của con người và sau đó, sử dụng lý luận toán học chặt chẽ, xem những hành vi đó có hàm chứa ý nghĩa gì cho nền kinh tế. Một số giả định liên quan đến việc mọi người có lý trí hoặc nhất quán trong lựa chọn của mình. Ví dụ, nếu bạn thích chuối hơn lê và bạn thích lê hơn đào, thì nhất định là bạn phải thích chuối hơn đào. Họ

thấy rằng khi sở thích của mọi người hợp lý thì có thể tất cả các thị trường trong nền kinh tế đều ở yên chỗ. Trong ngôn ngữ chuyên môn của các nhà kinh tế học, một trạng thái cân bằng tổng quát tồn tại. Khám phá này quan trọng bởi vì nếu trạng thái cân bằng là không thể đạt được thì sẽ không có một tập hợp giá mà tại đó nhu cầu của mọi người được thỏa mãn bởi các công ty của nền kinh tế. Theo thuật ngữ toán học, nền kinh tế sẽ "không đồng nhất". Tập hợp những cái bập bênh kết nối với nhau sẽ không bao giờ ngừng chuyển động. Chúng sẽ rơi xuống đất, va vào nhau và bị rối tung lên. Hỗn loạn sẽ xảy ra.

Nhưng câu hỏi liệu các thị trường có hoạt động liên quan đến nhiều thứ hơn là liệu chúng có "thống nhất" hay không. Hãy tưởng tượng chúng ta biết rằng nền kinh tế đang ở trạng thái cân bằng. Cùng với việc mô tả tình hình, các nhà kinh tế tự hỏi nó phục vụ nhu cầu của xã hội nói chung tốt đến mức nào. Chúng ta hãy giả sử sau khi mua sắm vào buổi sáng tại chợ địa phương, mỗi người chúng ta trở về nhà với một túi trái cây. Đó có phải là một điều tốt không khi mà tôi có từng này quả lê, bạn có từng này quả chuối? Vào đầu thế kỷ 20, một nhà kinh tế học người Ý, Vilfredo Pareto (1848-1923), đã đưa ra một phương pháp để đánh giá. Một kết quả kinh tế được đánh giá là không mong muốn hoặc "không hiệu quả" nếu vẫn có thể khiến cho ít nhất một người có nhiều lợi ích hơn mà không làm tổn hại bất cứ ai khác, ông nói. Giả sử tôi có bốn quả lê và bạn có bốn quả chuối. Bạn thích lê và chuối như nhau, nhưng tôi thích chuối gấp đôi lê. Nếu chúng ta đổi số chuối của bạn với số lê của tôi, thì tôi sẽ được gấp đôi lợi ích và lợi ích của bạn vẫn như trước. Nó được gọi là "cải thiện pareto". Nếu chúng ta không thực hiện trao đổi, các nguồn lực của nền kinh tế sẽ không tận dụng được công năng tốt nhất của chúng: chuối có thể được sử dụng để làm tôi hạnh phúc hơn, nhưng lại

không được dùng, và vì vậy theo nghĩa nào đó bị lãng phí. Một kết quả kinh tế được coi là đạt "hiệu quả pareto" khi tất cả các giao dịch hoán đổi đã được thực hiện. Từ vị trí đó, không thể làm cho một người có nhiều lợi ích hơn mà không làm tổn hại đến lợi ích của người khác. Ý tưởng đó nghĩa là một nền kinh tế không nên chứa các tài nguyên "bị lãng phí" như nải chuối của bạn.

Arrow và Debreu đã chứng minh rằng nếu có một trạng thái cân bằng tổng quát trong nền kinh tế thì ắt hẳn nó phải đạt hiệu quả pareto. Đó là một kết quả đáng mong ước trong kinh tế học. Các nhà kinh tế đặt cho nó một cái tên đặc biệt: Định lý phúc lợi thứ nhất. Điều đó có nghĩa là khi một nền kinh tế cân bằng thì không có tài nguyên nào bị lãng phí như số chuối của bạn. Với những mức giá đem lại trạng thái cân bằng, tôi có thể bán lê và sử dụng số tiền đó để mua chuối và bạn có thể bán chuối để mua những thứ khác. Trên thực tế, hàng triệu người làm điều tương tự cho đủ các loại hàng hóa. Một khi các giao dịch được thực hiện không ai có thể đạt được thêm lợi ích nữa: không còn tài nguyên bị lãng phí. Vì vậy, Arrow và Debreu đã chỉ ra rằng mặc dù không ai tổ chức, một nền kinh tế của các thị trường giống như một trường học được tổ chức tốt. Nó dẫn đến sự hài hòa: ham muốn của con người được đưa vào cân bằng và không có gì bị lãng phí.

Tuy nhiên, hãy cẩn thận đừng để tất cả những điều này khiến bạn hào hứng đến mức mất tự chủ. Thứ nhất, hiệu quả pareto là một khái niệm tối thiểu về những gì tốt cho xã hội. Tất cả những gì nó làm là loại trừ các trường hợp tài nguyên bị lãng phí. Nhưng có rất nhiều kết quả đạt hiệu quả pareto. Một trong số chúng sẽ là kết quả trong đó một người giàu có sở hữu mọi thứ và tất cả những người khác không có gì. Việc chuyển hàng hóa từ người giàu sang những người còn lại sẽ làm cho phần còn lại có nhiều lợi ích hơn nhưng sẽ làm giảm tài sản của người giàu. Nó sẽ không gây ra một sự cải thiện

pareto mặc dù chúng ta có thể nghĩ rằng kết quả đó rất đáng mong muốn. Kết quả của các thị trường, ngay cả khi hiệu quả, có thể rất bất công.

Thứ hai, các giả định mà lý thuyết của Arrow và Debreu dựa vào khác xa so với cách thức thị trường thực sự hoạt động trong thực tế. Họ phụ thuộc vào việc các thị trường mang tính cạnh tranh để không có người mua hoặc người bán nào có thể một mình gây ảnh hưởng lên giá. Trong thực tế, có những công ty quyền lực thực sự gây ra ảnh hưởng đến giá cả thị trường, thường là do "nền kinh tế quy mô". Ví dụ, một nhà sản xuất máy bay phải đầu tư vào thiết bị đắt tiền trước khi nó có thể sản xuất một chiếc máy bay. Khi nó sản xuất nhiều hơn, chi phí lớn ban đầu được dàn trải trên số lượng máy bay lớn hơn mà nó bán được. Một công ty như vậy thường sẽ mở rộng quy mô cho đến khi chiếm lĩnh một phần lớn thị trường; tại thời điểm đó, thị trường không còn hoàn toàn cạnh tranh và Định lý phúc lợi thứ nhất không còn đứng vững. Nó cũng không đúng khi sự tiêu thụ hoặc sản xuất của một người ảnh hưởng đến sự tiêu thụ và sản xuất của người khác nhưng không được tính vào giá, ví dụ như khi ô nhiễm do nhà máy điện gây ra làm giảm thu hoạch của các trang trại gần đó.

Arrow và Debreu đưa một biến đổi hiện đại vào cho một câu hỏi cũ về kinh tế: tại sao hàng triệu người làm việc của riêng họ lại dẫn đến sự hòa hợp trong nền kinh tế. Adam Smith mô tả nó như là "bàn tay vô hình", và một số nhà kinh tế học đã lấy Định lý phúc lợi thứ nhất làm bằng chứng cho ý tưởng của Smith. Nhưng bởi vì các giả định cần thiết để chứng minh định lý ấy xa rời những gì xảy ra trong thực tế, bạn cũng có thể coi thông điệp từ định lý là trong thực tiễn thị trường khó có khả năng hiệu quả. Do đó, có lẽ chính phủ sẽ phải vào cuộc để giúp thúc đẩy nền kinh tế theo hướng hiệu quả hơn. Chính phủ đôi khi cố gắng phá vỡ tình trạng độc quyền để làm cho thị trường

cạnh tranh hơn chẳng hạn, hoặc đánh thuế bảo vệ môi trường để làm cho nền kinh tế phản ánh tốt hơn mong muốn có không khí trong lành của xã hội. Dù vậy, ngoài phạm vi toán cao cấp, lý thuyết cân bằng tổng quát có một thông điệp cơ bản và quan trọng: rằng việc kiểm tra một thị trường cô lập có thể nguy hiểm. Những thay đổi trong một thị trường gây ra những thay đổi ở những thị trường khác, về mặt kinh tế mà nói, mọi thứ đều được kết nối với nhau.

CHƯƠNG 26



THẾ GIỚI CHIA ĐÔI

Vào tháng 11 năm 1956, tám mươi hai người đàn ông căng buồm từ Mexico trên chiếc thuyền cũ vốn chỉ đủ chỗ cho hai mươi người và chất đầy trên đó đồ ăn, súng trường cùng súng chống tăng. Những người trên thuyền bị say sóng kinh khủng, chiếc thuyền bị rò và một người đã ngã xuống biển, nhưng bảy ngày sau, cả nhóm đã vượt qua khó khăn để đến được Cuba. Trên tàu có hai người đàn ông trẻ tuổi, những người sau này được xem là hai trong số những nhà cách mạng nổi tiếng nhất của thế kỷ 20. Fidel Castro, thủ lĩnh của nhóm, trước đó đã cố gắng lật đổ chính phủ Cuba. Bác sĩ của tàu là một người Argentina, Emesto “Che” Guevara, người đã dành những năm tháng sinh viên đi du lịch khắp Mỹ La tinh bằng xe máy. Ông thấy phẫn nộ trước sự nghèo túng và nỗi thống khổ mà ông chứng kiến trên hành trình của mình.

Guevara và Castro đều căm ghét chính phủ Cuba. Họ nói rằng chính phủ không quan tâm đến những người nghèo ở làng quê nơi mà con cái nhà nghèo phải đi chân đất và không được đến trường. Chính phủ quan tâm đến các công ty Mỹ kiếm bộn tiền ở Cuba và những người giàu có tận hưởng ở các sòng bạc của Havana nhiều hơn. Guevara và Castro muốn lật đổ chính quyền này mãi mãi - đó là lý do tại sao họ thực hiện hành trình nguy hiểm của

mình. Thuyền của họ đáp xuống một vùng đầm lầy rậm rạp nơi rất nhiều người của họ bị quân đội Cuba giết hại. Guevara, Castro và một vài người khác đã trốn thoát vào núi. Từ đó họ bắt đầu một cuộc chiến chống lại chính phủ.

Guevara và Castro tin rằng sự nghèo đói ở Cuba và ở các quốc gia khác của châu Mỹ La tinh là do sự tham lam của các nước giàu, đặc biệt là Hoa Kỳ. Họ nói rằng các nước giàu đã “bóc lột” các nước nghèo. Karl Marx nói rằng các nhà tư bản bóc lột công nhân bằng cách buộc họ trải qua những ca làm việc vất vả, kéo dài và sau đó lấy đi hầu hết những gì họ sản xuất ra để kiếm lợi nhuận. Chính từ “bóc lột” làm người ta liên tưởng đến cái gì đó bất công và sai trái. Nhưng làm thế nào ý tưởng này có thể áp dụng cho các nước? Làm thế nào mà cả một quốc gia như Mỹ - nơi có hàng triệu người lao động và các công ty - lại bóc lột một nước nghèo như Cuba?

Nhà kinh tế học Andre Gunder Frank (1929-2005) đã đưa ra một thuyết cho thấy mọi chuyện xảy ra như thế nào. Frank sinh ra ở Đức và vào những năm 1960, ông định cư ở châu Mỹ La tinh. Trước khi đi về phía Nam, ông đã lấy bằng tiến sĩ tại trung tâm nổi tiếng của kinh tế học thị trường tự do, Đại học Chicago. Đối với giáo sư của Frank, ý tưởng của Marx rất không chính xác. Toàn bộ ý tưởng về sự bóc lột, cho dù là giữa ông chủ và công nhân hay giữa các quốc gia khác nhau, không hề có ý nghĩa gì cả. (Khi công nhân nhận một công việc, họ tự do chấp nhận mức lương được đề nghị. Không ai bóc lột bất cứ ai cả.) Tuy nhiên, Frank đã không chấp nhận các bài học mà giáo viên mình giảng dạy. Giống như Guevara, ông nói rằng ông nhận được sự giáo dục thật sự trên đường phố, khi quá giang xe hàng ngàn dặm vòng quanh nước Mỹ. Sau đó, ông đi từ nước này sang nước khác khắp châu Mỹ La tinh, sử

dụng lý thuyết của mình để tư vấn cho các nhà lãnh đạo cấp tiến mới đang lên nắm quyền.

Kinh tế học tiêu chuẩn cho rằng mậu dịch với các nước giàu giúp các nước nghèo giàu hơn. Frank nghĩ theo hướng ngược lại: mậu dịch thực sự làm hại các nước nghèo. Vấn đề, theo Frank, là lợi nhuận từ việc xuất khẩu hàng hóa từ các nước nghèo - những hàng hóa như chuối và cà phê - không góp phần vào phát triển kinh tế thực sự như trường học hoặc các ngành công nghiệp mới. Nền kinh tế của các nước nghèo bị chi phối bởi các công ty lớn của nước ngoài. Ví dụ như ở Cuba, các công ty này sở hữu ba phần tư đất nông nghiệp. Các công ty nước ngoài điều hành các đồn điền và khu mỏ và họ là những người thu được lợi nhuận từ mậu dịch. Đúng là một số người dân địa phương đã giàu lên, như những chủ đất quyền lực và số ít những người may mắn làm việc cho các công ty đó; họ nướng tiền của mình vào xe ô tô nhập khẩu và quần áo nước ngoài xa xỉ.

Frank coi các công ty nước ngoài như là phiên bản hiện đại của các nhà thám hiểm châu Âu trong thế kỷ 15 và 16 đã phát hiện ra Nam Mỹ và sau đó cướp phá mảnh đất này, lấy đi một số lượng lớn vàng mang về châu Âu. Một trong những kẻ chinh phục hiện đại là Công ty Trái cây Hoa Kỳ (United Fruit Company) từ Mỹ, vào đầu thế kỷ 20 công ty này đã điều hành một đế chế thương mại trên khắp châu Mỹ La tinh. Công ty này xây dựng cả một thị trấn bên cạnh đồn điền chuối, hoàn thiện với tuyến đường sắt để vận chuyển trái cây. Nó thậm chí còn có lực lượng cảnh sát riêng. Báo chí Mỹ La tinh gọi công ty này là “Bạch tuộc” vì tai tiếng của nó trong việc bóc lột công nhân và điều khiển các quan chức chính phủ, đôi khi là cả các nước. Khi các công nhân Colombia tiến hành đình công vào năm 1928, quân lính đã bắn họ. Những

xúc tu của công ty trườn đến khắp mọi nơi, hút sạch hết của cải của lục địa và bóc lột người dân.

Frank nghĩ rằng theo thời gian, khoảng cách giữa các nước giàu và nghèo trở nên lớn hơn thay vì thu hẹp lại. Chủ nghĩa tư bản thế giới chia thành hai phần. Ở trung tâm của hệ thống đó là bộ phận "nòng cốt", tức là các nước giàu ở châu Âu và Bắc Mỹ. Ở rìa của hệ thống - thuộc "ngoại vi" của nó - là những nước nghèo châu Mỹ La tinh, châu Á và châu Phi. Cốt lõi chiến thắng trong khi ngoại vi phải trả giá. Số phận của các nước nghèo - trở nên nghèo hơn - do đó "phụ thuộc" vào những nỗ lực của các nước giàu để làm cho mình giàu có hơn. Đó là lý do tại sao ý tưởng của Frank được gọi là "lý thuyết phụ thuộc". Thay vì sự phát triển và tiến bộ được giảng dạy bởi kinh tế học phổ biến, Frank tin rằng chủ nghĩa tư bản thế giới dẫn đến điều ngược lại. Ông tóm tắt lý thuyết của mình bằng tiêu đề một trong những tác phẩm của mình: *Sự phát triển của sự kém phát triển* (The Development of Underdevelopment).

Một nhà kinh tế học người Argentina, Raúl Prebisch (1901- 1986), đã có một lý thuyết khác về những cạm bẫy của mậu dịch đối với các nước nghèo, về cách thức mà người giàu cuối cùng đạt được sự thống trị đối với người nghèo. Prebisch trở thành giám đốc ngân hàng trung ương của Argentina và sau đó giữ chức vụ quan trọng tại Liên Hiệp Quốc. Prebisch không cấp tiến như Frank nhưng ý tưởng của ông vẫn mâu thuẫn với kinh tế học truyền thống. Nó đề cập đến mức giá mà các nước nghèo có thể bán hàng hóa của họ. Quan điểm thông thường mậu dịch dựa trên lý thuyết của nhà kinh tế học người Anh thế kỷ 19 David Ricardo. Nếu các quốc gia chuyên sản xuất hàng hóa mà họ đang làm tương đối tốt hơn (nói cách khác, thuộc lợi thế so sánh của họ) và trao đổi mua bán với các quốc gia khác, thì tất cả các quốc

gia sẽ đều có nhiều lợi ích hơn, Ricardo nói. Nếu Cuba thấy việc trồng mía đường dễ dàng hơn là làm ô tô thì Cuba nên bán đường cho Mỹ và mua xe của Mỹ. Mậu dịch tự do sẽ giúp các nước nghèo như Cuba đạt được các tiêu chuẩn sống gần hơn với các nước giàu, lý thuyết ấy phát biểu như vậy.

Prebisch nói rằng điều này là sai. Các nước nghèo như Cuba có khuynh hướng xuất khẩu các sản phẩm "thô" như đường, cà phê và chuối. Các nước giàu có xu hướng xuất khẩu các sản phẩm đã qua quá trình sản xuất như tivi và xe hơi. Khi mọi người trở nên giàu có hơn, họ chi tiêu nhiều hơn cho tivi và xe hơi chứ không chi tiêu nhiều hơn vào đường và cà phê. (Hãy tưởng tượng thu nhập của bạn tăng gấp mười lần. Bạn có thể chi gấp mười lần cho xe hơi và đồ trang sức. Mặt khác, bạn có thể mua thêm một tách cà phê mỗi ngày nhưng hẳn là bạn sẽ không mua nhiều gấp mười lần số cốc lúc trước.)

Prebisch thấy rằng điều này báo hiệu một vấn đề đáng lo ngại cho các nước nghèo. Khi nền kinh tế của một đất nước nghèo phát triển, nhu cầu của nó đối với những chiếc xe mà nó nhập khẩu từ các nước giàu tăng lên. Nhưng khi một nước giàu phát triển, nhu cầu về đường mà nước này nhập khẩu từ các nước nghèo tăng chậm hơn nhiều. Kết quả là, giá xe tăng nhanh hơn giá đường: "điều kiện mậu dịch" của các nước nghèo trở nên tồi tệ hơn. Vì vậy, khi dân số của nước nghèo đòi hỏi nhiều xe hơn, nước này phải xuất khẩu nhiều đường hơn để trả tiền cho số xe đó. Nó biến thành một vòng luẩn quẩn tàn nhẫn: đất nước nghèo chuyên môn hóa hơn vào việc sản xuất đường để trả tiền cho xe hơi, nhưng theo thời gian mỗi tấn đường mua được ít xe hơn. Cuối cùng, đất nước nghèo không thể tăng trưởng nhanh như quốc gia giàu có. Tốc độ tăng trưởng cao sẽ tạo ra nhu cầu cao đối với xe ô tô mà nước này sẽ không thể đáp ứng được với doanh thu từ xuất khẩu đường. Điều này trái ngược với tầm nhìn lạc quan của các nhà kinh tế học thế kỷ 19! Bây giờ có vẻ

như mậu dịch giữa nước giàu và nước nghèo bẫy các nước nghèo vào việc xuất khẩu đường và cà phê giá rẻ, và việc luôn luôn tụt hậu so với thế giới giàu có.

Lối thoát nào cho các nước nghèo? Prebisch nói rằng họ không nên chuyên môn hóa, họ nên đa dạng hóa - nghĩa là, tạo ra rất nhiều hàng hóa khác nhau. Họ cần sản xuất đường và cà phê cũng như cả xe hơi và ti vi nữa. Thay vì sử dụng tiền từ xuất khẩu đường để mua xe hơi nước ngoài, họ nên đóng cửa biên giới của họ với xe hơi nước ngoài và sử dụng số tiền đó để xây dựng nhà máy sản xuất xe hơi của riêng mình. Trong những năm 1950 và 1960, đây là những gì mà nhiều quốc gia đã làm, ở Mỹ La tinh cũng như ở châu Phi và châu Á (xem Chương 22).

Prebisch không phải là một nhà cách mạng. Ông tin rằng với chiến lược kinh tế đúng đắn, chủ nghĩa tư bản có thể giúp các quốc gia nghèo. Ngược lại, Frank, giống như Guevara và Castro, tin rằng chủ nghĩa tư bản không thể được sửa chữa. Cách mạng là câu trả lời duy nhất. Người dân phải nắm lấy quyền lực và thiết lập một hệ thống xã hội chủ nghĩa kết thúc sự bóc lột. Đó là những gì Castro và Guevara đã cố gắng làm sau khi chiến thắng cuộc chiến chống lại chính phủ Cuba. Tại vùng đồi núi, họ đã xây dựng một nhóm gồm 800 người đàn ông đánh bại quân đội 30.000 người của Cuba, và tiến vào Havana trong tư thế chiến thắng vào những ngày đầu tiên của năm 1959. Castro đã thành lập chính phủ và nắm quyền kiểm soát các công ty nước ngoài bị căm ghét.

Vào những năm 1970, số lượng các nhà kinh tế học thị trường tự do của Chicago đang trên đà tăng và lý thuyết phụ thuộc đã không còn nhận được nhiều sự chú ý (mặc dù ý tưởng về sự bóc lột của Frank vẫn quan trọng đối với nhiều nhà phê bình chủ nghĩa tư bản). Những cuộc xung đột quân sự bạo

lực đã đánh bại các chính phủ xã hội chủ nghĩa trên khắp châu Mỹ La tinh. Frank đang sống ở Chile khi quân đội tiếp quản ở đó. Ông chạy trốn, trở về Đức bốn mươi năm sau khi trốn thoát khỏi Đức Quốc xã. Ở Chile, sự quay trở lại chủ nghĩa tư bản được lãnh đạo bởi các nhà kinh tế học Chile được đào tạo tại Chicago, những người, không giống như Frank, đã tiếp nhận thông điệp từ các giáo viên của họ về thị trường tự do; họ được biết đến với cái tên "Những chàng trai Chicago". Chỉ có Castro ở Cuba đã tiếp tục chiến đấu cho cuộc cách mạng xã hội chủ nghĩa. Lúc đó Guevara đã qua đời, bị xử tử vào năm 1967 bởi quân đội Bolivia - với sự giúp đỡ của người Mỹ - trong khi đang cố gắng bắt đầu một cuộc cách mạng khác. Hôm nay bạn thường nhìn thấy hình ảnh của ông trên áo phông và áp phích, và ông thường được nhớ đến với biệt danh của mình, Che. Mái tóc bồng bềnh và chiếc mũ bê rê của ông đã trở thành biểu tượng của người chiến sĩ sẽ không dừng lại vì bất cứ thứ gì trong cuộc đấu tranh cách mạng.

Không chỉ các nhà kinh tế học theo trường phái thị trường tự do bác bỏ lý thuyết của Frank; thậm chí một số người Mác-xít cũng đã chối bỏ nó. Marx nói rằng chỉ khi nào đã đạt được một mức độ cao của sự phát triển tư bản chủ nghĩa thì xã hội mới có thể thực hiện bước nhảy vọt tiến lên chủ nghĩa xã hội. Chủ nghĩa xã hội đích thực phải được xây dựng trên cơ sở là chủ nghĩa tư bản. Các nước nghèo ở Mỹ La tinh còn xa mới đạt tới mức phát triển đó. Frank đã tiếp nhận ý tưởng về sự bóc lột tư bản chủ nghĩa của Marx nhưng đã quên rằng chủ nghĩa tư bản là một giai đoạn cần thiết trên con đường dẫn đến chủ nghĩa xã hội, như các nhà phê bình nói.

Các nhà lý thuyết phụ thuộc chắc chắn đúng khi chỉ ra nhiều bất công trong hệ thống kinh tế và chính trị toàn cầu. Các nước giàu có thường xuyên thực thi một hệ thống mà theo đó xuất khẩu của họ được bán tự do cho các

nước nghèo, trong khi họ lại chậm chạp trong việc cho phép nhập khẩu từ các nước nghèo. Một bất công khác là sự can thiệp của Hoa Kỳ trong thương mại và chính trị của các quốc gia độc lập ở Mỹ La tinh và các nơi khác. Chính phủ Mỹ ủng hộ các cuộc đảo chính chống lại các chính phủ xã hội chủ nghĩa như Chile vì Mỹ đang cạnh tranh sức ảnh hưởng với đối thủ của mình, Liên bang Xô viết, một đồng minh của các chính phủ xã hội chủ nghĩa. Hoa Kỳ xâm chiếm các nước khác - Grenada và Cộng hòa Dominica - và tiến hành một cuộc chiến tranh dài ở Việt Nam để giảm bớt sức ảnh hưởng của "chủ nghĩa cộng sản".

Nhưng nói rằng có sự bất công là một chuyện. Một chuyện khác khá quan trọng là khẳng định đây là một phần không thể tránh khỏi của chủ nghĩa tư bản, như Frank nói. Sự gia tăng tài sản của châu Á cho thấy các nước nghèo có thể trở nên giàu có hơn trong một thế giới tư bản. "Những con Hổ châu Á" - Hàn Quốc, Singapore, Hồng Kông và Đài Loan - đã tự biến đổi từ các nước nghèo vào giữa thế kỷ 20 thành các quốc gia công nghiệp tiên tiến vào cuối thời kỳ đó. Họ đã xoay xở nhanh chóng để đa dạng hóa nền kinh tế của họ, cuối cùng sản xuất tàu, ô tô và máy tính, như Prebisch khuyến nghị. Mậu dịch với các nước giàu hơn không làm suy yếu Những con Hổ ấy: đó là đòn bẩy cho sự phát triển của họ. Ngày nay, Trung Quốc đang lặp lại kỳ tích này.

CHƯƠNG 27



ĐỔ ĐẦY BỒN TẮM

Một trong những cuốn sách có sức ảnh hưởng lớn nhất về kinh tế từng được viết ra là *Lý thuyết chung về việc làm, lãi suất và tiền bạc* (The General Theory of Employment, Interest and Money) của Keynes, được xuất bản vào năm 1936. Nó cũng là một trong những cuốn sách khó nhất và các nhà kinh tế học vẫn tranh luận về ý tưởng thực sự của Keynes. Sau Thế chiến II, những môn đồ của Keynes đã giúp đưa ý tưởng của ông vào phạm vi các tư duy kinh tế được chấp nhận. Một trong số họ, Paul Samuelson (1915- 2009), người Mỹ, đã đánh giá cuốn sách này một thập kỷ sau khi nó được xuất bản. Ông cho rằng quyển sách được viết rất tệ, kiêu ngạo và đầy những nhầm lẫn. Những phân tích của nó là hiển nhiên, nhưng cũng hoàn toàn mới. "Tóm lại", Samuelson kết luận, "đó là một tác phẩm thiên tài". Samuelson, cùng với một người Mỹ khác, Alvin Hansen (1887-1975), và ở Anh, John Hicks (1904-1989), đã rút gọn cuốn sách to lớn lộn xộn của Keynes thành một vài đồ thị và phương trình gọn gàng. Phiên bản của họ đã trở thành kinh tế học Keynes được dạy cho các thế hệ sinh viên kinh tế và được sử dụng để phục vụ việc hoạch định chính sách kinh tế của các chính phủ sau chiến tranh. Keynes đã lập luận rằng để tránh lặp lại cuộc Đại khủng hoảng của những năm 1930,

chính phủ cần can thiệp vào nền kinh tế của họ. Những người trẻ tuổi theo học thuyết kinh tế Keynes đã vào làm việc tại các bộ của chính phủ và tư vấn cho các quan chức biết phải làm gì.

Năm 1946, năm mà Samuelson ca ngại trí tuệ thiên tài của Keynes, sức ảnh hưởng của những người theo học thuyết Keynes đối với việc hoạch định chính sách thực tế đã chạm đến một cột mốc quan trọng. Mỹ đã thông qua một đạo luật trao trách nhiệm cho chính phủ trong việc đảm bảo nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng và tạo ra đủ việc làm để thuê người dân của mình. Một cột mốc khác xuất hiện vào đầu những năm 1960 khi Tổng thống Kennedy áp dụng chính sách Keynes cấp tiến.

Kennedy nói rằng nền kinh tế lúc đó có khả năng sản xuất lớn hơn. Nếu mọi người chi tiêu nhiều hơn, thì nền kinh tế sẽ sản xuất nhiều hơn và những người thất nghiệp sẽ quay trở lại làm việc. Ông lên kế hoạch cắt giảm thuế rất lớn để đạt được điều đó, và chúng đã được Tổng thống Lyndon Johnson thực hiện vào năm 1964. Ông này đã xuất hiện trên truyền hình để thông báo về những kế hoạch ấy. Việc cắt giảm sẽ cung cấp cho người tiêu dùng thêm 25 triệu đô la để chi tiêu mỗi ngày, ông nói: “tiền sẽ lưu thông trong nền kinh tế, nâng cao nhu cầu đối với hàng hóa lên gấp nhiều lần số tiền thuế cắt giảm”. Tóm lại, đây là cách chính sách kinh tế Keynes hoạt động.

Theo Keynes, sự suy thoái xảy ra khi tiền tiết kiệm không được đầu tư vào các nhà máy và máy móc. Khi mọi người tiết kiệm thay vì chi tiêu và các doanh nhân ngừng đầu tư, về tổng thể sẽ có ít chi tiêu hơn và nền kinh tế ngừng tăng trưởng. Trong Chương 18, chúng ta đã hình dung chi tiêu như mực nước trong bồn tắm. Khi có nhiều nước chảy ra dưới dạng tiền tiết kiệm hơn so với nước chảy vào dưới dạng các khoản đầu tư, mực nước giảm dần và nền kinh tế rơi vào suy thoái. Theo ý kiến của những người theo học thuyết

Keynes, nếu mọi người không chi tiêu, thì chính phủ phải chi tiêu. Nó có thể ngăn chặn sự suy giảm nhanh chóng thông qua việc đầu tư vào đường sá, bệnh viện, vào các chậu cây cho văn phòng, thực ra là vào hầu như bất cứ điều gì. (Keynes nói rằng thà chính phủ chôn tiền giấy trong lòng đất còn tốt hơn là không làm gì cả. Điều đó sẽ tạo ra chi tiêu và công ăn việc làm khi các doanh nhân thuê người lao động đào tiền lên.)

Nếu chính phủ đổ chi tiêu của chính mình vào bồn tắm đủ nhiều, nó có thể bù đắp cho khoản chi tiêu chảy ra dưới dạng tiền tiết kiệm. Trên thực tế, những gì chính phủ làm là vay những khoản tiết kiệm chưa được sử dụng đang chảy quanh nền kinh tế và tự mình chi tiêu số tiền đó; chính phủ chuyển hướng chúng trở lại bồn tắm. Trong khi làm điều này, chính phủ chi tiêu nhiều hơn số tiền thu được từ thuế (tương tự khi ai đó vay tiền từ ngân hàng để mua một chiếc xe hơi và do đó chi tiêu nhiều hơn số tiền họ kiếm được). Chính phủ quản lý một khoản "thâm hụt ngân sách". Sau đó, khi nền kinh tế tăng trưởng và nhiều người đang làm việc và kiếm tiền hơn, chính phủ thu số tiền thuế lớn hơn và thâm hụt biến mất.

Một cách khác là cắt giảm thuế - chính sách của Kennedy. Nó làm điều tương tự bằng cách đặt thêm đô la vào tay của người tiêu dùng. Mặc dù người tiêu dùng tiết kiệm một vài đô la, họ cũng mua nhiều thứ, điều này thúc đẩy chi tiêu trong nền kinh tế. Trong bài phát biểu trên truyền hình của mình, Johnson tưởng tượng điều xảy ra với những đồng đô la. Thay vì chảy vào Kho bạc của chính phủ, chúng sẽ được ai đó dùng để mua thực phẩm tại cửa hàng. Cửa hàng sử dụng chúng để thanh toán cho nhà cung cấp sữa của mình. Nhà cung cấp sữa trả tiền cho một trong số những nhân viên kế toán của họ. Cô kế toán dành tiền đó để mua vé xem phim, v.v. Một đồng đô la chi tiêu ban đầu, cho dù được tạo ra bởi việc cắt giảm thuế để đặt thêm tiền vào

tay người tiêu dùng hay do chính phủ chi tiêu chính đồng đô la ấy, chảy qua nền kinh tế, tạo ra chi tiêu mới giá trị nhiều hơn một đô la. Hiệu ứng chi tiêu đó được gọi là "số nhân": tác động cuối cùng đến nền kinh tế là giá trị được nhân lên của mức tăng chi tiêu hoặc cắt giảm thuế ban đầu. Chẳng bao lâu sau, các công ty bắt đầu sản xuất nhiều hơn và thuê thêm công nhân mới. Nền kinh tế bắt đầu chuyển động trở lại.

Các nhà kinh tế học gọi bất kỳ chính sách nào liên quan đến chi tiêu của chính phủ và đánh thuế là chính sách "tài khóa" (fiscal). Ở thời đế chế La Mã cổ đại, *fiscus* là rương kho báu của hoàng đế, vì vậy chính sách tài khóa nói về việc nhà nước lấp đầy kho bạc của mình với các loại thuế và khiến chúng trống rỗng thông qua việc chi tiêu. Nhà nước lấp đầy chúng bằng cách đánh thuế vào khoản thu nhập mà mọi người dân kiếm được và làm rỗng chúng bằng cách mua các vật dụng - thuốc men, sách giáo khoa, xe tăng. Chính sách của Kennedy và Johnson là một chính sách tài khóa theo học thuyết Keynes và dường như đã thực hiện được nhiệm vụ của mình. Sau đó, tăng trưởng kinh tế tăng và tỉ lệ thất nghiệp giảm.

Một loại chính sách khác là chính sách "tiền tệ": bất kỳ điều gì làm thay đổi số tiền trong nền kinh tế hoặc lãi suất được tính để vay tiền. Loại đơn giản nhất là việc chính phủ in thêm đô la. Quan điểm của những người theo học thuyết Keynes về chính sách tiền tệ dựa trên lý thuyết của họ về lãi suất. Điểm khởi đầu là để thấy rằng mọi người có những lựa chọn về cái họ làm với tiền bạc của họ. Họ có thể chọn cách cất giữ nó, đơn thuần là tiền cũ, các loại tiền giấy và tiền xu không đem lại cho họ bất kỳ khoản lợi nhuận nào. Hoặc họ có thể mua các sản phẩm tài chính như trái phiếu. Trái phiếu là chứng chỉ trả lãi cho bất kỳ ai sở hữu chúng. Các công ty hoặc chính phủ bán trái phiếu cho người dân khi họ muốn vay tiền. Khi tỉ lệ lãi suất trên trái phiếu cao thì

mọi người không muốn giữ tài sản của họ dưới dạng tiền không sinh ra lãi - họ sẽ mua trái phiếu. Trong trường hợp này, chúng ta nói rằng cầu cho tiền là thấp. Ngược lại, khi lãi suất thấp, cầu cho tiền của mọi người là cao. Giả sử rằng bây giờ chính phủ in thêm nhiều đô la hơn (tăng nguồn cung tiền). Để mọi người nắm giữ số tiền đã được in thêm, thay vì sử dụng tiền để mua trái phiếu, lãi suất phải giảm. Sự suy giảm làm cho cung tiền bằng với cầu. Điều quan trọng ở đây là lãi suất thấp hơn ảnh hưởng đến quyết định của các doanh nhân. Sẽ không đáng để xây dựng một nhà máy mới hứa hẹn mang lại cho họ một lợi nhuận nhất định trong khi họ phải trả rất nhiều lãi trên số tiền họ vay để xây dựng nó. Nhưng khi lãi suất đủ thấp, thì việc xây nhà máy lại đáng. Vì vậy, lãi suất thấp hơn kích thích đầu tư kinh doanh. Điều đó đồng nghĩa với việc chi tiêu nhiều hơn trong nền kinh tế và thu nhập quốc dân cao hơn và nhiều việc làm hơn.

Lý thuyết Keynes về tác động của tiền đối với nền kinh tế - nguồn cung tiền cao hơn lãi suất thấp hơn đầu tư cao hơn thu nhập quốc dân cao hơn và nhiều việc làm hơn - khác với những gì đã xuất hiện trước đó. Kinh tế học phổ biến của thời kỳ đó, thứ mà Keynes chỉ trích, dựa trên kinh tế học “cổ điển”: tư duy của các nhà kinh tế học thế kỷ 18 và 19. Kinh tế học cổ điển nói rằng tiền không có tác động “thực” đến nền kinh tế, đến số lượng ô tô hoặc viên gạch được tạo ra và số lượng người đang làm việc. Tiền chỉ đơn giản là công cụ để mọi người mua và bán mọi thứ. Nếu chính phủ tăng gấp đôi nguồn cung tiền thì người ta có gấp đôi để chi tiêu; kết quả duy nhất là tất cả giá đều tăng gấp đôi. Đây là “thuyết lưỡng phân cổ điển”, một sự tương phản giữa hai điều hoàn toàn khác nhau: khía cạnh “thực” của nền kinh tế, hoàn toàn tách biệt khỏi khía cạnh “tiền” của nó. Kinh tế học Keynes cắt đứt sự phân chia đó. Bây giờ các khía cạnh thực và tiền đã được kết nối. Số tiền

trong nền kinh tế ảnh hưởng đến những điều thực tế: bao nhiêu đã được sản xuất và bao nhiêu người lao động có việc làm.

Tuy nhiên, trong thực tiễn, các nhà kinh tế học theo trường phái Keynes quan tâm đến chính sách tài khóa hơn là chính sách tiền tệ. Họ bị ảnh hưởng bởi kinh nghiệm của cuộc Đại khủng hoảng trong những năm 1930 khi lãi suất rất thấp. Nếu lãi suất thấp như vậy, tại sao cuộc khủng hoảng lại kéo dài lâu đến thế, họ tự hỏi? Họ kết luận rằng tiền và lãi suất không ảnh hưởng đến tổng cầu của nền kinh tế nhiều đến vậy. Những người theo trường phái Keynes tin rằng những gì thực sự thúc đẩy đầu tư là cảm giác lạc quan của các doanh nhân (những gì Keynes gọi là "tinh thần động vật"*), chứ không phải là lãi suất thấp.

Tư duy kinh tế thông thường, cái đã bị thay thế bởi kinh tế học Keynes, nói rằng những nỗ lực của chính phủ để giữ cho nền kinh tế tiếp tục chuyển động, cho dù thông qua chính sách tài khóa hay tiền tệ, sẽ là vô ích. Nền kinh tế sẽ tự tìm cách quay trở lại từ một cuộc suy thoái đến chỗ "việc làm đầy đủ", tình trạng mà khi đó tất cả các công nhân và nhà máy đều có việc làm. Nó sẽ làm điều đó như thế nào? Tiền lương sẽ giảm, khuyến khích các công ty tuyển dụng nhiều lao động hơn, và giá cả cũng giảm xuống, khuyến khích mọi người mua một số lượng lớn các hàng hóa chưa bán được. Những người theo trường phái Keynes không cho rằng lý thuyết cổ điển hoàn toàn sai, chỉ là nó chỉ áp dụng được vào tình huống mọi người đều có việc làm đầy đủ. Keynes đã xem xét điều gì sẽ xảy ra khi nền kinh tế đang trong tình trạng suy thoái, ở mức thấp hơn việc làm đầy đủ. Ông nói rằng giá cả và tiền lương sẽ không suy giảm một cách dễ dàng - cả hai đã được các công ty và người lao động thỏa thuận - vì vậy những thứ đó không giúp hàng hóa được bán và

người lao động thất nghiệp được thuê. Thay vào đó, trong một cuộc suy thoái khi mọi người ngừng chi tiêu, các công ty cắt giảm sản xuất và việc làm.

Sau chiến tranh, các nhà kinh tế học theo trường phái Keynes đã pha trộn hai phương pháp tiếp cận. Giả sử nền kinh tế đang trong tình trạng suy thoái; các nhà máy và công nhân ngồi yên nhàn rỗi. Chính phủ chi tiêu nhiều hơn hoặc cắt giảm thuế, làm tăng cầu trong nền kinh tế. Các công ty sản xuất nhiều hơn và thuê thêm công nhân. Bởi vì có rất nhiều công nhân thất nghiệp, nhu cầu tăng thêm có thể được đáp ứng mà không làm tăng giá. Đây chính là nền kinh tế Keynes. Sau đó, tất cả các nhà máy hoạt động và mọi người đều được tuyển dụng. Đây là nền kinh tế cổ điển với việc làm đầy đủ mà bạn cuối cùng cũng đạt đến được trong dài hạn. Điều gì sẽ xảy ra nếu chính phủ cố gắng tăng cầu? Bởi vì nền kinh tế đang chạy hết công suất, nên nó không thể tạo thêm hàng hóa và cầu tăng thêm đơn giản đẩy giá lên cao. Quan điểm kinh tế học của Keynes là trước khi chúng ta có được kết quả lâu dài, chính phủ phải nhập cuộc để giúp đỡ. “Về lâu dài, tất cả chúng ta đều chết”, Keynes nói.

Trong thực tế, sự chuyển đổi từ nền kinh tế Keynes sang nền kinh tế cổ điển diễn ra dần dần. Nền kinh tế không đột nhiên đi từ mức giá hoàn toàn ổn định sang mức giá tăng vọt. Nhà kinh tế học người New Zealand Bill Phillips (1914-1975) đã nghiên cứu các mô hình thực tế trong nền kinh tế và tìm thấy một mối quan hệ mượt mà hơn. Khi tỉ lệ thất nghiệp cao, cho thấy rất nhiều tài nguyên không được sử dụng trong nền kinh tế, thì lạm phát - tốc độ tăng của giá - có xu hướng thấp. Khi tỉ lệ thất nghiệp thấp, lạm phát có xu hướng cao. Có một đường cong liên kết hai thái cực đó: tỉ lệ thất nghiệp ít hơn một chút đi kèm với lạm phát cao hơn một chút. “Đường cong Phillips” trở thành một phần khác của hệ thống Keynes, và nó cung cấp hướng dẫn

quan trọng cho chính sách của chính phủ. Nếu nền kinh tế bị suy thoái, chính phủ có thể chi tiêu nhiều hơn, cắt giảm thất nghiệp với cái giá phải trả là lạm phát cao hơn. Mặt khác, nếu nền kinh tế đang vận hành quá nhanh dẫn đến lạm phát cao, thì chính phủ có thể giảm chi tiêu hoặc tăng thuế để làm nền kinh tế phát triển chậm lại.

Kinh tế học Keynes dường như có vị trí vững chắc khi vào năm 1971 Tổng thống Richard Nixon, thuộc Đảng Cộng hòa, đảng thường cảnh giác với vấn đề đánh thuế và chi tiêu theo cách của Keynes, nói rằng "Bây giờ tôi là một người theo học thuyết kinh tế của Keynes". Mặc dù có một số thăng trầm, những thập kỷ sau Thế chiến II đã không chứng kiến một sự lặp lại của cuộc khủng hoảng khủng khiếp những năm 1930. Các nền kinh tế tăng trưởng đều đặn và đi kèm là mức sống tăng cao. Nhưng trong những năm 1970, kinh tế học Keynes đã mất đi hào quang của mình. Các nhà kinh tế học đặt câu hỏi liệu các chính sách theo trường phái Keynes có thực sự là nguyên nhân dẫn đến việc nền kinh tế hoạt động tốt. Có lẽ việc chính phủ chi tiêu quá nhiều đã khiến các nền kinh tế trở nên kém ổn định hơn bằng cách đẩy lạm phát tăng lên. Các trường phái kinh tế mới nổi lên và tấn công chủ nghĩa Keynes - chúng ta sẽ tìm hiểu chúng trong Chương 29 và 30. Nhiều ý tưởng của những trường phái đó hài hòa với truyền thống cũ hơn của kinh tế học mà Keynes đã phản bác. Các nhà lý thuyết cổ điển đang chuẩn bị phản đòn.

CHƯƠNG 28



LÃNH ĐẠO BỞI NHỮNG TÊN HỀ

Tháng 11 năm 1863, trong cuộc Nội chiến Mỹ, Tổng thống Abraham Lincoln đã có bài phát biểu nổi tiếng nhất của mình tại địa điểm diễn ra Trận Gettysburg ở Pennsylvania. Ông mong rằng sự tàn sát xảy ra xung quanh mình sẽ không phải là vô ích, rằng từ đống tro tàn của chiến tranh một nền tự do mới sẽ hình thành: "chính phủ của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân". Lời nói của ông thể hiện nhiệm vụ của chính phủ là vô cùng đạo đức, thậm chí đến mức anh hùng. Lincoln kêu gọi những người nắm giữ các đòn bẩy quyền lực sử dụng chúng để phục vụ xã hội nói chung.

Gần một trăm năm sau bài phát biểu của Lincoln, Charlie Chaplin đã nói: "Tôi chỉ còn là một thứ, một thứ duy nhất, và đó là một vai hề. Điều đó đưa tôi đến một vị trí cao hơn rất nhiều so với bất kỳ chính trị gia nào". Phải chăng những người cai trị nước Mỹ đã biến từ anh hùng thành những thằng hề chỉ trong một vài thế hệ? Có lẽ Chaplin đang nghĩ về những trò hề của thị trưởng Chicago, William Hale "Big Bill" Thompson, người trong thập niên 1920 và 1930 đã biến nền chính trị ở Chicago trở thành trò hề. Xã hội đen đã tài trợ chiến dịch tranh cử của ông và chính quyền của ông bị chìm trong các vụ bê bối nối tiếp nhau. Để chuyển hướng sự chú ý, Big Bill đã tổ chức một

chuyến thám hiểm không có thật tới vùng biển phía Nam để tìm ra một loài cá biết trèo cây trong truyền thuyết; đoàn thám hiểm đã đạt được mục đích thực sự là giữ cho ông ta không xuất hiện trên trang nhất các báo.

Vài năm sau thời kỳ của Big Bill, con trai của một người nông dân đã tốt nghiệp trường Đại học Sư phạm Trung Tennessee, nhờ xoay xở trả học phí bằng công việc vắt sữa bò. Khó có thể tin đó là bước khởi đầu của một nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, nhưng James Buchanan (1919-2013) đã trở thành nhân vật đó nhiều năm sau, thông qua các tác phẩm làm tan vỡ hình ảnh chính trị gia đạo đức. Buchanan tin rằng những tuyên bố của các chính khách rằng họ đang làm việc vì lợi ích chung của xã hội, như Big Bill, chỉ là những lời dối trá.

Đây là một thách thức lớn đối với kinh tế học thời đó. Sau Thế chiến II khi Buchanan bắt đầu sự nghiệp của mình, hầu hết các nhà kinh tế đều chịu ảnh hưởng của tư tưởng Keynes, người đã lập luận rằng các chính phủ cần đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Cụ thể, chính phủ cần chi tiền để ngăn nền kinh tế rơi vào suy thoái. Các nhà kinh tế cũng nhận thấy một vai trò khác của chính phủ: đó là phân phối lại của cải bằng cách đánh thuế người giàu và đưa tiền cho người nghèo, và bằng cách cung cấp phúc lợi y tế và giáo dục. Sau chiến tranh, nhiều chính phủ bắt đầu thực hiện những nhiệm vụ này, chi tiêu nhiều tiền hơn cho nền kinh tế và chính phủ trở nên lớn hơn bao giờ hết. Các nhà kinh tế thực ra không đặt câu hỏi liệu các chính phủ thực sự có khả năng thực hiện các chính sách này hay không. Một khi các chính sách đúng đắn được đề ra, họ cho rằng chính phủ sẽ sẵn sàng và có thể thực hiện chúng.

Là một thanh niên, Buchanan đã tin vào sức mạnh của nhà nước trong việc sửa chữa mọi thứ và thậm chí còn có chút quan tâm đến chủ nghĩa xã

hội. Gia đình ông nghèo: Buchanan lớn lên trong một trang trại tồi tàn không có điện và ông đã lái máy kéo từ lúc lên sáu tuổi. Mặc dù vậy, ông của ông đã trở thành thống đốc bang Tennessee dưới một đảng chính trị có tuổi đời ngắn ngủi muốn thách thức giới tinh hoa của nước Mỹ - những nhóm người có quyền lực và ảnh hưởng nhất như là các chủ ngân hàng giàu có chẳng hạn. Buchanan bắt đầu quan tâm đến cách xã hội hoạt động khi ông đọc những chồng sách chính trị đầy bụi bặm mà ông mình để lại trong phòng sau của gia đình. Nhưng khi ông đến Đại học Chicago để học tiến sĩ, nhận thức của ông đã thay đổi. Sáu tuần sau khi học kỳ bắt đầu, ông đã nhận ra sức mạnh của thị trường và từ bỏ chủ nghĩa xã hội. Những gì ông giữ lại từ chồng sách cũ của mình là sự không ưa tầng lớp tinh hoa. Tuy nhiên, đối với Buchanan, giới tinh hoa đích thực không phải là các nhà công nghiệp và các ông chủ ngân hàng giàu có, mà là những người đến từ các gia đình có sức ảnh hưởng lớn và theo học tại các trường đại học danh tiếng như Harvard. Rất nhiều người trong số họ đã trở thành chính trị gia và các quan chức chính phủ. Từ địa vị quyền lực của mình, họ can thiệp vào xã hội và quyết định điều gì là tốt cho tất cả những người khác.

Sự không ưa của ông đã trở thành một học thuyết vào một mùa hè, sau khi ông đã hoàn thành các bài thi. Ông đang tìm sách trong thư viện của trường đại học và tại đó, một lần nữa, cuộc sống của ông đã thay đổi nhờ một tác phẩm bị bỏ quên trong bụi bặm. Cuốn sách ông lấy từ kệ sách là một cuốn tiếng Đức và được viết bởi nhà kinh tế học người Thụy Điển Knut Wicksell (1851-1926). Nó khiến Buchanan vô cùng phấn khích và ngay lập tức ông quyết định dịch nó sang tiếng Anh. Nói ngắn gọn thì, Wicksell đã phá vỡ quan niệm rằng các chính phủ hoàn toàn không tư lợi, chỉ quan tâm đến việc thực hiện các chính sách tốt nhất cho xã hội nói chung.

Buchanan đã phát triển ý tưởng của Wicksell thành một lĩnh vực kinh tế học mới. Các nhà kinh tế học cho rằng nhà nước có thể sửa chữa mọi thứ. Nhưng thực sự thế nào là nhà nước? Buchanan nói rằng đó chỉ là một nhóm người: các quan chức, những vị cố vấn và các bộ trưởng. Vấn đề với kinh tế học tiêu chuẩn là nó đã nhìn nhận những người đó là đa nhân cách. Khi tìm kiếm đôi giày có giá trị tốt nhất hoặc tìm hiểu xem nên bán xe của mình với giá bao nhiêu, các quan chức chính phủ hành xử như những "con người kinh tế lý trí": họ hành động một cách chắc chắn vì lợi ích riêng của họ bằng cách tối đa hóa lợi nhuận và tối thiểu hóa chi phí. Nhưng ngay khi các quan chức vào trụ sở cơ quan, kinh tế học tiêu chuẩn cho rằng họ chỉ nghĩ về lợi ích của đất nước và không còn quan tâm đến lợi ích cá nhân nữa. Họ thực hiện các chính sách đúng đắn mà không mảy may nghĩ ngại. Họ không bao giờ ngủ gục trên bàn làm việc hay nghỉ trưa ba tiếng. Cứ như thể "con người kinh tế" ích kỷ đã biến mất và được thế chỗ bởi ai đó khác, "con người chính trị", một người hoàn toàn không ích kỷ, luôn luôn hành động theo những gì có lợi nhất cho xã hội.

Buchanan nói rằng điều này không nhất quán. Các hành động của chính phủ phải được kiểm tra theo cách giống như các hành động của các doanh nghiệp đang cố gắng kiếm tiền. Các chính trị gia và quan chức chính phủ là những người theo đuổi lợi ích riêng của mình như mọi người khác. Lĩnh vực kinh tế mới của Buchanan được gọi là "lựa chọn công cộng". Ông mô tả nó là "chính trị không lãng mạn". Các chính trị gia không phải là những anh hùng không ích kỷ - với Buchanan, đó là một ý niệm ngớ ngẩn và lãng mạn. Trong thực tế, họ quan tâm nhiều hơn đến việc bảo vệ địa vị của mình và gắt gỏng hơn, ích kỷ hơn và ít đáng tin cậy hơn so với những gì mà các nhà kinh tế học đã tin.

Chính phủ Mỹ đã chi tiêu hàng loạt trong những năm 1960 và lý thuyết của Buchanan đưa ra một góc nhìn mới về nó. Sự tăng trưởng của chính phủ liên quan đến việc các chính trị gia và các công chức quan tâm đến bản thân họ hơn là việc giúp thị trường vận hành tốt hơn, ông nói. Vấn đề ở chính phủ không chỉ được thấy trong những lời phát biểu ngớ ngẩn của Big Bill. Các công chức mặc vest nghiêm chỉnh và các nhà lãnh đạo chính trị được tôn trọng ở Washington cũng tệ như vậy. (Khi John F. Kennedy được bầu làm tổng thống vào năm 1961, Buchanan đã quan sát thấy cha của Kennedy, một người giàu có và đầy tham vọng, gần như đã mua chức tổng thống cho con trai mình.)

Theo Buchanan, những gì mọi chính trị gia đều muốn, trên tất cả, là yên vị trên cái ghế của mình. Để giữ quyền lực, họ tạo ra "đặc lợi" và sau đó đưa chúng cho những người ủng hộ họ. Đặc lợi là phần doanh thu trên mức có thể kiếm được trong một thị trường cạnh tranh. Ví dụ, nếu chính phủ áp thuế trên xe hơi của nước ngoài thì các nhà sản xuất xe hơi trong nước, được bảo hộ trước sự cạnh tranh từ nước ngoài, thu được lợi nhuận lớn. Bằng cách trao đặc quyền cho các nhóm người đặc biệt, các chính trị gia hy vọng sẽ nhận được sự hỗ trợ chính trị, có lẽ thậm chí là cả tiền bạc.

Triển vọng kiếm thêm lợi ích cho dù chỉ phải làm rất ít khuyến khích việc "tìm kiếm đặc lợi". Các doanh nghiệp chi tiền để cố thuyết phục chính phủ trao cho họ đặc quyền. Họ có thể mời các quan chức chính phủ bữa ăn trưa đắt tiền để cố gắng khiến các quan chức làm những gì họ muốn. Họ có thể thành lập một tổ chức để giúp cho vụ việc của mình, Hiệp hội các nhà sản xuất ô của Mỹ chẳng hạn. Các tổ chức như thế này thường được bảo vệ bằng lập luận rằng trong một nền dân chủ lành mạnh, chúng giúp truyền tải quan điểm của những nhóm người khác nhau. Trong lý thuyết lựa chọn công cộng,

họ là những người tìm kiếm đặc lợi mà hoạt động của họ tận dụng hết các tài nguyên lẽ ra có thể được sử dụng một cách hữu ích hơn theo một phương pháp khác.

Tìm kiếm đặc lợi làm tổn thương người tiêu dùng bởi vì nếu thị trường ô tô và thị trường ô được bảo hộ trước sự cạnh tranh nước ngoài thì mọi người có ít lựa chọn hơn khi mua ô tô và ô. Vấn đề là người tiêu dùng, vốn là rất nhiều người phân bố rải rác, sẽ không bao giờ thấy xứng đáng với công sức cá nhân bỏ ra để dành thời gian tổ chức các nhóm riêng của mình để ngăn chặn sự bảo hộ này. (Tại sao không để cho người khác làm điều đó, và gặt hái những lợi ích sau này?) Ngược lại, các nhà sản xuất thường lớn và lại rất ít. Nhưng mỗi nhà sản xuất này đủ mạnh để gây áp lực khiến chính phủ trao cho họ những nhượng bộ. Nhưng các doanh nhân không phải là những người đáng trách, Buchanan nói. Vấn đề nằm ở chỗ có một chính phủ quá quyền lực có khả năng can thiệp vào nền kinh tế để giúp chính phủ đó được bầu lại.

Buchanan cũng đã phản bác lại các nhà kinh tế học theo trường phái Keynes. Họ nói rằng chính phủ nên thúc đẩy nền kinh tế trong thời kỳ suy thoái bằng cách chi tiêu nhiều tiền hơn. Việc thúc đẩy này khiến ngân sách của chính phủ trở nên thâm hụt vì chi tiêu vượt quá các khoản thu từ thuế mà chính phủ thu được. Theo những người theo học thuyết của Keynes, đây không phải là vấn đề, bởi vì chính sách giúp nền kinh tế hoạt động trở lại, và sau đó chính phủ có thể giảm chi tiêu, từ đó loại bỏ thâm hụt. Vấn đề là chuyện chi tiêu của chính phủ được cử tri ưa chuộng. Các chính trị gia muốn tiếp tục nắm giữ quyền lực và vì vậy sẽ làm bất cứ điều gì để tránh cắt giảm chi tiêu và làm cử tri khó chịu. Cuối cùng, chi tiêu cứ liên tục tăng lên và thâm hụt của chính phủ cũng vậy. Đây là những gì mà Buchanan tin là đã xảy ra trong những năm 1960.

Trong khi đó, ông lập luận, tính quan liêu của nhà nước - các quan chức, các ủy ban, các bộ - phát triển một cách mạnh mẽ. Các quan chức không thể tối đa hóa lợi nhuận như các công ty bởi vì họ không bán hàng hóa hay dịch vụ để kiếm tiền. Thay vào đó, họ muốn quyền lực và vị thế của việc điều hành một tổ chức lớn. Họ cố gắng làm cho ngân sách của họ trở nên càng lớn càng tốt, điều họ có thể làm vì họ có nhiều thông tin về các chương trình chi tiêu của chính mình hơn là người ngoài. Họ luôn có thể nói rằng họ cần nhiều xe limousine, tài xế và phòng hội nghị hơn để hoàn thành tốt công việc.

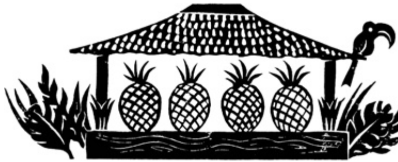
Đối với các nhà kinh tế học theo thuyết lựa chọn công cộng, không có nhiều việc có thể làm để biến các chính trị gia và các quan chức trở thành những người không tư lợi. Đây là số phận của chính trị thường nhật. Tuy nhiên, có một lĩnh vực chính trị nằm bên trên chính trị thường nhật: "quy tắc trò chơi" rộng lớn mà mọi người đều đồng ý và không phải chính phủ hoặc chính trị gia cụ thể nào cũng có thể dễ dàng thay đổi. Ví dụ, một trong số chúng, là mọi người nên được phép bày tỏ ý kiến mà không bị tống vào tù. Một số quy tắc thuộc loại này được quy định trong các văn kiện như Hiến pháp Mỹ. Để cải thiện hành vi của chính phủ, Buchanan tranh luận ủng hộ các quy tắc hiến định như quy định đưa ra yêu cầu pháp lý buộc chính phủ không được chi nhiều tiền hơn mức thu thuế - để có "ngân sách cân bằng".

Buchanan và các nhà lý thuyết lựa chọn công cộng khác nhắc nhở chúng ta rằng thật ngây thơ khi cho rằng các chính phủ luôn đáng tin cậy và không tư lợi. Đối với họ, vấn đề không phải là thị trường đi chệch hướng, mà là chính phủ đi chệch hướng. Tuy nhiên, các nhà phê bình thuyết lựa chọn công cộng, cho rằng phần lớn những gì chính phủ làm là thiết yếu. Rất nhiều sự tăng trưởng trong chính phủ trong vài thế kỷ qua là kết quả của sự gia tăng chi tiêu xã hội, đặc biệt là trên phương diện y tế công cộng và giáo dục,

những thứ này là cần thiết để xây dựng một nền kinh tế tiên tiến. Thật cường điệu khi nói rằng tất cả những điều đó là việc các quan chức chính phủ đang cố gắng tăng quy mô phòng ban của họ.

Những người phản đối Buchanan cũng chất vấn ý tưởng cho rằng một người chỉ có thể hành động như là “con người kinh tế có lý trí”. Trong thực tế, một người có thể có nhiều vai trò trong cuộc sống của họ. Người dân là người tiêu dùng, người cai trị, bố mẹ và cử tri, tất cả các vai trò này cùng hoạt động một lúc. Họ có thể hành động theo các nguyên tắc khác nhau tùy theo từng vai trò. Ví dụ, đời sống chính trị thường liên quan đến việc hành động dựa trên sự cảm thông với lý tưởng nào đó. Bạn có thể bầu cho một đảng chính trị vì nó muốn giúp người nghèo hoặc cải thiện môi trường chẳng hạn. Giá trị của các lý tưởng đối với bạn là nhiều hơn lợi ích của cá nhân bạn. Nếu không, bạn có thể tự hỏi tại sao bất cứ ai đó phải mất công đi bỏ phiếu, dù rằng sự thực là một phiếu bầu hiếm khi thay đổi kết quả bầu cử. Và nếu bạn hành động theo cách này, chẳng phải có khả năng các chính khách cũng làm như vậy hay sao?

CHƯƠNG 29



ẢO TƯỞNG TIỀN BẠC

Suốt mùa đông 1978-1979, nước Anh bị bao phủ bởi tuyết cùng băng dày bất thường và phải trải qua những đợt đình công liên tiếp của người lao động. Ở Liverpool, người chết không được an táng tại các nghĩa địa khi những người đào mộ vứt bỏ xẻng của họ. Ở những nơi khác, các kệ siêu thị đều trống không vì các tài xế xe tải từ chối lái xe. Tiêu đề của các bài báo cảnh báo về nền kinh tế bị hủy hoại. Những tháng năm đau khổ này được biết đến với cái tên "mùa đông bất mãn" và thường được nhìn lại như thời điểm mà kinh tế học Keynes, chiếm ưu thế kể từ Thế chiến II, không còn được sử dụng nữa.

Tuy nhiên, những vấn nạn kinh tế đã được ủ bệnh ở Anh và Mỹ từ lâu trước những năm cuối thập niên 1970. Các chính sách theo học thuyết của Keynes được dựa trên đường cong Phillips, thứ cho thấy tỉ lệ thất nghiệp thấp hơn đi kèm với lạm phát cao hơn, và tỉ lệ thất nghiệp cao hơn đi kèm với lạm phát thấp hơn. Các nhà kinh tế đã nghĩ rằng bằng cách chi tiêu, chính phủ có thể thúc đẩy nền kinh tế và giảm tỉ lệ thất nghiệp trong khi khiến lạm phát tăng lên một chút. Trong thập niên 1960, lạm phát đã dần dần tăng lên và vào những năm 1970, các nhà kinh tế đã phải vắt óc suy nghĩ vì lạm phát

tăng cao cùng với tỉ lệ thất nghiệp cao kéo dài, chứ không phải ở mức thấp như đường cong Phillips dự đoán. "Lạm phát đình trệ" trở thành cái tên cho một sự kết hợp bất hạnh: tỉ lệ thất nghiệp cao - kinh tế "đình trệ" - và lạm phát cao. Đường cong Phillips đang sập xuống, và đi cùng với nó là nền tảng của kinh tế học Keynes.

Các nhà kinh tế học tìm kiếm lời giải thích. Một số người nghĩ rằng lạm phát là do giá dầu cao bất thường làm tăng chi phí của các công ty và kéo theo đó là giá cả hàng hóa của họ. Những người khác đổ lỗi cho các công đoàn lao động (các tổ chức đại diện cho quyền lợi của người lao động) vì đòi hỏi mức lương cao. Mức lương cao buộc các công ty phải áp mức giá cao hơn. Bề ngoài, các cuộc đình công dường như có mối liên hệ nào đó với nó. Chính phủ đang cố gắng kiềm chế lạm phát bằng cách khuyến khích các công đoàn và người sử dụng lao động đồng ý với mức tăng lương khiêm tốn. Mặc dù vậy, thông thường, họ sẽ thỏa thuận những khoản tăng lớn hơn và đôi khi các công đoàn rốt cuộc lại phát động đình công.

Keynes đã luôn là người khổng lồ trong tư duy chính sách kinh tế thế kỷ 20. Trong bối cảnh kinh tế rối ren của thập niên 1970, một người khổng lồ mới đã xuất hiện: một người đàn ông Mỹ nhỏ con, đầy quyết tâm tên Milton Friedman (1912-2006), người đưa ra một lời giải thích mới, lời giải thích cách mạng hóa kinh tế học. Ông sinh ra ở Brooklyn, New York, có bố mẹ là người Do Thái nghèo di cư từ Hungary sang, và bước sang tuổi trưởng thành trong thời kỳ Đại khủng hoảng vào những năm 1930. Giống như Keynes, nhiều ý tưởng của ông là phản ứng trước thảm họa kinh tế đó; nó đã truyền cảm hứng cho Friedman trở thành một nhà kinh tế học. Nhưng các lý thuyết của Friedman trái ngược với những lý thuyết của Keynes và họ đã vạch nên những chiến tuyến mới trong kinh tế học. Friedman tin rằng những vấn đề

của thập niên 1970 là kết quả của sự can thiệp quá nhiều từ chính phủ, chứ không phải là quá ít. Giống như Keynes, ông không muốn suy nghĩ về lý thuyết kinh tế chỉ để nghĩ - ông muốn thay đổi thế giới. Cuối cùng, kinh tế học của Friedman đã chiến thắng lối suy nghĩ của Keynes.

Friedman là một trong những nhà vô địch nổi tiếng nhất của chủ nghĩa tư bản và là nhà kinh tế học hàng đầu của trường phái kinh tế học Chicago, trường phái đã tuyên bố rằng các nguyên tắc của thị trường nên chi phối xã hội. Trong cuốn sách *Chủ nghĩa tư bản và tự do* (Capitalism and Freedom) của mình, ông chỉ trích nhiều hình thức can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế: ví dụ, việc kiểm soát giá thuê nhà và đặt ra mức lương tối thiểu nên được bãi bỏ. Ban đầu, các nhà kinh tế học coi ông và những người ủng hộ ông là những kẻ kỳ quặc. Tuy vậy, Friedman là một nhà tranh luận sôi nổi - nhanh nhẹn, không mệt mỏi, sắc sảo. Ông tóm lấy những điểm sai sót trong logic và đánh bại các lập luận của đối thủ. Ông có hứng thú với mâu thuẫn và tranh cãi. Rất nhiều người ghét ông vì quan điểm thị trường tự do của ông. Tệ hơn nữa, vào những năm 1970, ông tới thăm Chile và cùng một nhóm đồng nghiệp có cuộc họp ngắn với Tổng thống Augusto Pinochet, một nhà độc tài đã giết và tra tấn hàng ngàn đối thủ chính trị và lúc đó đang theo đuổi chính sách thị trường tự do. Trong nhiều năm, Friedman đã phải né tránh các nhóm người biểu tình cáo buộc ông là bộ não đằng sau chế độ kinh tởm của Pinochet. Trong khi ông được trao giải Nobel kinh tế năm 1976, một người biểu tình đứng lên và hét lớn “Đả đảo chủ nghĩa tư bản! Tự do cho Chile!” Người đàn ông đó bị đuổi ra khỏi hội trường và Friedman nhận được sự hoan nghênh nhiệt liệt.

Ý tưởng của Friedman liên quan đến tác động của tiền tệ đối với nền kinh tế. Người theo học thuyết của Keynes đã nói rằng sự gia tăng nguồn cung tiền

có thể kích thích nền kinh tế, nhưng trong thực tế nó khó có khả năng là một lực lượng mạnh mẽ. Mạnh mẽ hơn là chính sách tài khóa (chi tiêu của chính phủ và thuế). Friedman biến tiền tệ trở lại thành trung tâm của kinh tế học và trường phái tư tưởng của ông được gọi là "chủ nghĩa tiền tệ".

Ông đã hồi sinh một ý tưởng có từ xa xưa: thuyết số lượng tiền. Để hiểu nó, hãy làm những gì các nhà kinh tế học thường làm - hãy tưởng tượng một nền kinh tế đơn giản đến mức nực cười để minh họa một lý thuyết. Hãy hình dung một hòn đảo với mười người bán dứa. Mỗi người bán một quả dứa một năm với giá 1 đô la. Với mười giao dịch 1 đô la, thu nhập quốc dân của hòn đảo này là 10 đô la. Bây giờ giả sử có năm tờ tiền 1 đô la trên đảo. Đối với mười giao dịch được thực hiện, mỗi tờ tiền phải qua tay hai người mỗi năm. Cung tiền (5 đô la) nhân với số lần mỗi đô la đổi chủ (hai lần) tương đương với thu nhập quốc gia. Các nhà kinh tế học gọi tốc độ mà tại đó đồng đô la đổi chủ là "vận tốc lưu thông".

Giả sử rằng vận tốc lưu thông không thay đổi nhiều. Nếu ngân hàng trung ương của Đảo Dứa in thêm năm tờ tiền 1 đô la, thì cung tiền tăng gấp đôi lên thành 10 đô la. Với vận tốc lưu thông là hai, mỗi tờ tiền trị giá 10 đô la sẽ đổi chủ hai lần, tạo ra những giao dịch trị giá 20 đô la. Thu nhập quốc dân đã tăng gấp đôi.

Nếu không có vận tốc ổn định, mối liên hệ giữa tiền và thu nhập quốc dân sẽ trở nên yếu ớt. Đó là lý do tại sao Keynes nghĩ rằng tiền sẽ không đem lại tác động lớn. Điều gì sẽ xảy ra nếu vận tốc giảm xuống, khiến cho bất kỳ khoản tiền nào mà ngân hàng trung ương bơm thêm vào nền kinh tế rốt cục đều bị tích trữ trong ví của mọi người? Nếu vận tốc giảm xuống đủ nhiều - trên Đảo Dứa, từ hai xuống một - thì thu nhập quốc dân vẫn giữ nguyên như trước đây. (Mười tờ 1 đô la đổi chủ một lần cộng lại cho ra cùng thu nhập

quốc dân như ban đầu, khi năm tờ 1 đô la đổi chủ hai lần.) Tuy nhiên, Friedman tin rằng vận tốc của tiền tệ khá ổn định và do đó tiền tệ thực sự có ảnh hưởng đến thu nhập quốc dân.

Có một bước nữa trong lập luận của Friedman. Việc thu nhập quốc dân của Đảo Dứa tăng gấp đôi đến từ mức sản xuất cao hơn hay mức giá cao hơn. Thu nhập cao hơn có thể đến từ việc tăng gấp đôi sản lượng lên thành hai mươi quả dứa ở mức giá hiện tại là 1 đô la. Mặt khác, nó có thể đến từ việc tăng gấp đôi giá dứa lên thành 2 đô la với sản lượng hiện tại là mười quả dứa. Hoặc thu nhập quốc dân tăng gấp đôi có thể nhờ sự kết hợp giữa sản lượng cao hơn và giá cao hơn.

Friedman nói rằng, trong ngắn hạn, sự gia tăng nguồn cung cấp tiền khuyến khích chi tiêu và dẫn đến mức sản xuất cao hơn; tiền có hiệu ứng "thực". Người bán dứa thuê nhiều người hơn để giúp họ thu hoạch dứa và do đó tỉ lệ thất nghiệp giảm. Trên thực tế, đây là cách mà đáng lẽ đường cong Phillips trong kinh tế học Keynes phải hoạt động. Khi chính phủ thúc đẩy nền kinh tế bằng cách tăng nguồn cung tiền thì sau đó tỉ lệ thất nghiệp giảm và nền kinh tế tăng trưởng. (Điều tương tự cũng xảy ra thông qua chính sách mà Keynes ưa thích là chính phủ chi tiêu nhiều hơn.) Khi có nhiều người ưa chuộng dứa hơn, giá bắt đầu tăng lên, do đó có mối liên hệ giữa tỉ lệ thất nghiệp thấp và lạm phát cao cũng tăng lên. Friedman tin rằng điều này chỉ có thể duy trì trong một khoảng thời gian ngắn. Mọi người làm việc nhiều hơn vì người bán dứa trả cho họ mức lương cao hơn. Nhưng sau đó không lâu, giá của dứa tăng lên. Tiền lương "thực" của mọi người - được đo lường bằng số lượng dứa họ có thể mua - không cao thêm nữa. Vấn đề là người lao động đã nhầm lẫn lương "tiền" với lương "thực tế". Các nhà kinh tế học gọi đó là "ảo giác về tiền". Một khi người lao động nhận ra sai lầm của họ, họ ngừng làm

việc nhiều như thế và nền kinh tế lại quay trở về với tỉ lệ có việc làm như ban đầu, thấp hơn. Hệ quả duy nhất là lạm phát trở nên cao hơn.

Vì vậy, mặc dù việc thúc đẩy kinh tế có thể hiệu quả một chút, nhưng sau đó là các di chứng tai hại: tỉ lệ có việc làm như ban đầu trở lại đi kèm với lạm phát cao hơn. Chính phủ chỉ có một cách để duy trì sự thúc đẩy đối với tỉ lệ có việc làm, nhưng Friedman đã so sánh nó với hành động của người nghiện rượu. Cũng giống như một tay nghiện rượu giải quyết cơn chuếnh choáng bằng cách nốc thêm một ly whisky khác, chính phủ có thể cố gắng bơm tiền vào nền kinh tế một lần nữa. Tiền lương và giá cả tăng cao hơn và, như trước đây, tỉ lệ có việc làm tăng lên miễn là người lao động tin một cách sai lầm rằng mức tiền lương cao hơn của họ là cao hơn trên thực tế. Khi họ nhìn thấy sai lầm của mình, họ giảm nguồn cung lao động của họ. Một lần nữa nền kinh tế trở lại mức thất nghiệp ban đầu với lạm phát cao hơn. Tỉ lệ có việc làm ban đầu là mức "tự nhiên" của nền kinh tế - tổng số lượng công nhân mà các công ty sử dụng với mức họ có thể sản xuất. Cố gắng thúc đẩy nền kinh tế vượt lên trên mức đó là vô nghĩa. Tất cả những gì nó làm là gây ra lạm phát cao hơn bao giờ hết.

Với Friedman, không có gì ngạc nhiên khi đường cong Phillips sập xuống. Theo quan điểm của ông, sau chiến tranh, chính phủ đã bị nghiện việc thúc đẩy nền kinh tế và đẩy lạm phát tăng lên. Trong những năm 1930, đó là vấn đề ngược lại. Ngân hàng trung ương Hoa Kỳ đã tạo ra cuộc suy thoái tồi tệ nhất của thế kỷ - cuộc Đại khủng hoảng - bằng cách bơm quá ít tiền vào nền kinh tế. Nguồn cung tiền đã giảm một phần ba từ năm 1929 đến năm 1933. Keynes cho rằng cuộc khủng hoảng xảy ra là do chi tiêu quá ít. Friedman nói rằng mọi chuyện chẳng liên quan gì đến việc đó cả; vấn đề là có quá ít tiền.

Nếu tiền có thể ảnh hưởng đến nền kinh tế trong ngắn hạn (nếu không phải về lâu dài) thì có phạm vi nào mà trong đó chính phủ có thể sử dụng tiền để điều tiết nền kinh tế không? Chính phủ có thể tăng nguồn cung tiền khi nền kinh tế phát triển chậm chạp, và giảm nguồn cung khi nó vận hành quá nhanh. Không, Friedman nói. Những tác động ngắn hạn của tiền không có hiệu lực ngay lập tức. Vào thời điểm chúng có hiệu lực, hướng đi của nền kinh tế có thể đã thay đổi rồi. Các nhà chức trách không thể dự đoán chính xác các điều kiện trong tương lai và điều chỉnh để các chính sách của ngày hôm nay phù hợp với những điều kiện đó. Rốt cuộc, họ sẽ gây hại nhiều hơn lợi.

Tốt nhất là để chính phủ cam kết giữ một tỉ lệ tăng trưởng cố định của nguồn cung tiền, chẳng hạn như 3% một năm, phù hợp với sự tăng trưởng của nền kinh tế. Khi người bán dứa trồng cây mới, nền kinh tế phát triển. Với vận tốc lưu thông của tiền không đổi, nguồn cung tiền cần phải được mở rộng phù hợp với việc mở rộng sản xuất dứa, nhưng không thể nhiều hơn. Friedman thậm chí còn đề nghị bãi bỏ các ngân hàng trung ương quyết định số tiền lưu thông trong nền kinh tế và thay thế chúng bằng robot sản xuất tiền ở tỉ lệ ổn định cần thiết. Kết quả mong đợi? Một nền kinh tế tăng trưởng ổn định với lạm phát thấp.

Năm 1979, nước Anh đã bầu Margaret Thatcher làm thủ tướng mới. Ngay sau đó, Ronald Reagan trở thành tổng thống Hoa Kỳ. Thatcher và Reagan cố gắng làm theo công thức của Friedman để giảm lạm phát cao bằng cách kiểm soát chặt chẽ nguồn cung tiền. Nhưng việc kiểm soát nguồn cung tiền là rất khó khăn và các chính phủ Anh và Mỹ hóa ra lại kém trong việc đó. Nhiều nhà kinh tế học đổ lỗi cho chính sách đó là đã làm cho cuộc suy thoái đầu những năm 1980 trở nên tồi tệ hơn mức cần thiết, ngay cả khi lạm phát cuối

cùng đã giảm. Năm 1981, 364 người trong số họ đã viết một bức thư cho tờ báo *The Times* lên án chính sách kinh tế của chính phủ Anh.

Tuy nhiên, triết lý rộng lớn hơn của Friedman cho rằng sự can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế dẫn đến những rắc rối vẫn tồn tại trong tâm tưởng của Thatcher và Reagan và cả những người kế vị họ. Keynes tin rằng nền kinh tế không ổn định và những sự can thiệp của chính phủ sẽ khiến nó ổn định. Khuyến nghị của ông là cần bảo đảm có đủ chi tiêu trong nền kinh tế - đủ nhu cầu. Friedman tin rằng nền kinh tế, khi tự thân vận động, thực sự khá ổn định. Sự bất ổn - lạm phát phi mã trong thập niên 1970, khủng hoảng trong những năm 1930 - là hậu quả của sự can thiệp của chính phủ. Hãy để thị trường hít thở và rồi một nền kinh tế lành mạnh, ổn định sẽ ra đời. Con đường dẫn đến đó là cải thiện nguồn cung của nền kinh tế (những gì các doanh nghiệp của nền kinh tế có thể sản xuất), chứ không phải nhu cầu của nó. Các nhà kinh tế học nghĩ rằng nếu các chính phủ loại bỏ thuế thu nhập doanh nghiệp và nới lỏng các hạn chế trên thị trường, các doanh nghiệp sẽ được khuyến khích sản xuất nhiều hơn và sử dụng nhiều lao động hơn. Những ý tưởng này được biết đến là "kinh tế học trong cung". Trong những thập kỷ sau mùa đông bất mãn, đây là những thứ mà chính phủ đã cố gắng thực hiện.

CHƯƠNG 30



NHÌN VÀO TƯƠNG LAI

Trong cuộc sống, bạn luôn phải đoán xem điều gì sẽ xảy ra. Bạn biết rằng mình sẽ mất hai mươi phút để đi vào thị trấn, vậy nếu bạn cần ở đó lúc 9 giờ sáng, ngày mai bạn sẽ phải có mặt ở bến xe buýt lúc 8 giờ 40 phút. Làm thế nào để bạn biết xe buýt sẽ đi hết hai mươi phút? Bởi vì đó là khoảng thời gian cần thiết để xe buýt đi ngày hôm nay, hôm qua và cả những ngày trước đó, từ xa xưa nhất mà bạn có thể nhớ được. Một ngày, công ty ga thông báo rằng kể từ thứ Hai họ sẽ chặn một tuyến đường để lắp đặt đường ống mới; mọi phương tiện sẽ chuyển hết sang tuyến đường mà bạn hay đi. Vào thứ Hai chuyến đi của bạn kéo dài ba mươi phút bởi vì có nhiều xe cộ hơn. Bạn nghĩ rằng mình sẽ chỉ mất hai mươi phút giống như lúc trước, và thế là hôm nay bạn đã vào thị trấn muộn 10 phút. Điều tương tự sẽ tiếp tục xảy ra trong vài ngày cho đến khi bạn nhận ra chuyện gì đang diễn ra và đến bến xe buýt vào lúc 8 giờ 30 phút sáng.

Vào những năm 1970, các nhà kinh tế học bắt đầu quan tâm đến việc con người đưa ra các dự đoán như thế nào. Bởi vì các hoạt động kinh tế diễn ra hằng ngày, hằng tháng và hằng năm. Một nhà máy sản xuất lốp xe được xây dựng ngày hôm nay có thể chỉ tạo ra lợi nhuận sau 5 năm. Một công nhân

chấp nhận một mức lương và tính toán rằng nó có thể trả đủ số tiền nhà trong sáu tháng. Các công ty và người lao động phải đưa ra các dự đoán về tương lai. Thị trường lốp xe sẽ lớn mạnh như thế nào trong 5 năm nữa? Tiền nhà sẽ tăng lên bao nhiêu trong sáu tháng tới?

Khi lên kế hoạch cho tương lai, bạn sử dụng “kỳ vọng thích nghi”: bạn dự đoán bằng việc quan sát những điều đã xảy ra cho đến thời điểm hiện tại. Đôi lúc việc đó hiệu quả, nhưng trong trường hợp công ty ga đào đường thì không. Các nhà kinh tế học bắt đầu lo lắng về thuyết kỳ vọng thích nghi mà hầu hết họ đều sử dụng. Bạn không hoàn toàn lý trí khi lên kế hoạch cho chuyến đi của mình. Bạn lẽ ra đã có thể làm tốt hơn nếu bạn kiểm tra các báo cáo giao thông và ngay lập tức để ý tới ảnh hưởng của hoạt động của công ty ga tới hành trình của mình. Các công ty và người lao động cũng sẽ thất bại nếu như họ không sử dụng tất cả các thông tin sẵn có. Nếu như một hãng lốp ô tô không xem xét đến những hạn chế mới được ban hành về việc sản xuất ô tô, nó sẽ trở nên quá lạc quan về sự mở rộng của thị trường lốp trong tương lai và tiến hành xây dựng một nhà máy sẽ không mang lại lợi nhuận.

Các nhà kinh tế học chấp nhận một giả thuyết mới gọi là: “kỳ vọng hợp lý”. Ý tưởng được đưa ra bởi một nhà kinh tế học kiêm nhà toán học người Mỹ John Muth (1930-2005), một người rất cẩn trọng trong công việc. Người ta đồn rằng ông đã giấu đi rất nhiều công trình nghiên cứu vì ông cảm thấy chúng chưa đủ tốt để cho mọi người xem. Bài báo mang tính đột phá của ông, “kỳ vọng hợp lý và thuyết về sự dịch chuyển của giá cả” xuất hiện năm 1961 lúc đầu không được mọi người chú ý. Ý tưởng đã đi trước quá xa so với thời đại và ông cũng không bận tâm đến việc quảng bá chúng. Ông từ chối những lời mời diễn thuyết tại các cuộc hội thảo, thay vào đó ông ở nhà và chơi đàn cello. Vào những năm 1970 một thế hệ các nhà kinh tế học mới đã

nhận ra rằng ý tưởng của Muth mang tính cách mạng. Một số người đã giành được giải Nobel khi phát triển ý tưởng đó.

Ý tưởng của Muth không khó để diễn giải. Với kỳ vọng hợp lý bạn sẽ không còn gặp khó khăn nữa. Thay vì dự đoán thời gian của chuyến đi trên cơ sở nó đã tốn bao lâu trong quá khứ, bạn sử dụng tất cả các thông tin có sẵn vào ngày hôm nay, bao gồm cả thông báo của công ty ga. Vì thế, vào thứ Hai, bạn có thể dự đoán được xe buýt sẽ đi hết ba mươi phút. Dự đoán của bạn không phải lúc nào cũng chính xác. Có ngày xe buýt chỉ đi mất hai mươi tám phút, nhanh hơn hai phút, khi lượng xe di chuyển ít hơn bởi vì các công nhân của một công ty địa phương được cho nghỉ phép vào hôm đó. Vào ngày khác thì xe buýt đi hết ba mươi hai phút bởi vì một vụ tai nạn đã làm giao thông chậm lại. Khi bạn dự đoán lệch đi một chút thì đó là do những yếu tố ngẫu nhiên ảnh hưởng đến tốc độ của xe cộ. Trung bình thì dự đoán 30 phút của bạn là một dự đoán tốt.

Một trong những người đầu tiên áp dụng ý tưởng của Muth là nhà kinh tế học Eugene Fama (sinh năm 1939). Ông thắc mắc kỳ vọng hợp lý ngụ ý điều gì về cách thị trường tài chính hoạt động. Hệ thống tài chính ngân hàng và giao dịch chứng khoán đổi dòng tiền từ tiết kiệm sang cho vay. Một người muốn gửi tiết kiệm 300 bảng vào một tài khoản ngân hàng và rút nó ra sau sáu tháng. Một tập đoàn muốn vay những khoản tiết kiệm đó, nhưng nó cần một khoản vay 10 triệu bảng để khai thác một cái mỏ và sẽ trả lại tiền sau năm năm. Hệ thống tài chính sắp xếp những khoản tiền này bằng việc gộp lại những khoản tiền tiết kiệm của hàng triệu người thành một số tiền lớn mà các công ty cần và kiểm soát thời gian ra và vào của dòng tiền. Ngân hàng làm điều đó bằng cách đóng vai người trung gian giữa người tiết kiệm và người vay tiền. Trong thị trường chứng khoán, các công ty cũng làm việc đó

bằng việc bán cổ phần. Sau đó thì người mua cổ phần sở hữu một phần của công ty. Cổ phần có thể tạo ra nhiều lợi nhuận nhưng cũng nhiều rủi ro. Khi các công ty kinh doanh tốt, giá trị cổ phần tăng lên và các cổ đông kiếm được tiền lời bằng việc bán chúng đi, nhưng nếu công ty thất bại hoặc phá sản thì các cổ đông sẽ thua lỗ.

Để kiếm ra tiền ở thị trường chứng khoán, một nhà đầu tư cần có kỳ vọng về việc liệu giá cổ phần sẽ tăng hay giảm. Nhà giao dịch chứng khoán muốn thu được nhiều lợi nhuận đôi lúc sẽ phải nghiên cứu sự tăng giảm của giá cổ phần trong quá khứ để tìm ra quy luật dự đoán giá của nó trong tương lai. Khi vẫn còn ngồi trên ghế nhà trường, Fama được làm việc cho một trong số các giáo sư của mình để tìm ra những cách dự đoán sự dịch chuyển của giá cổ phần. Không có cách nào thực sự hiệu quả.

Lý thuyết của Fama đã đưa ra lời giải thích cho vấn đề này. Nó chỉ ra rằng các biện pháp dự đoán cũng đáng tin bằng với các nhà chiêm tinh học dự đoán bao giờ bạn kết hôn bằng việc nhìn vào vị trí của các ngôi sao. Giả sử các nhà môi giới chứng khoán thấy xu hướng tăng trên các biểu đồ của họ. Họ đưa ra kết luận rằng giá cổ phiếu sẽ tăng trong tuần tới. Nếu các nhà môi giới có dự đoán hợp lý thì điều này là không thể, Fama nói. Nếu họ biết rằng giá cổ phần đó sẽ tăng thì họ sẽ mua chúng ngay hôm nay. Nếu họ không mua họ sẽ mất lợi ích từ việc mua rẻ và bán chúng đắt hơn. Bằng việc mua vào cổ phần ngày hôm nay, các nhà môi giới đẩy mức giá của chúng lên, vì thế mà giá sẽ tăng lên không đáng kể trong tuần tiếp theo. Nếu vẫn còn kỳ vọng giá tăng thì logic này lại được áp dụng một lần nữa. Thực tế, toàn bộ mức tăng mong muốn ban đầu có thể được bao trọn trong giá ngày hôm nay. Nếu không, các nhà môi giới sẽ bỏ lỡ một cơ hội gia tăng lợi nhuận.

Lập luận của Fama cho thấy rằng giá của cổ phần là không thể dự đoán được. Nếu bạn nghĩ rằng có chuyện gì đó sẽ xảy ra với giá, thì điều đó chắc hẳn đã được xem xét đến trong mức giá ngày hôm nay. Nhưng bạn có thể nghĩ rằng chắc chắn chúng ta có thể kì vọng một cách hợp lý vào sự tăng giá của cổ phần Nifty Wrap, một công ty đã phát minh ra giấy gói quà dạng xịt (có thể gói quà trong vòng một giây). Việc mua cổ phần của nó không phải là một ý kiến hay sao? Không nhất thiết. Những nhà giao dịch cổ phần hàng đầu là những nhà môi giới chứng khoán chuyên nghiệp, nghề của họ là hiểu biết về các xu hướng kinh tế và các công ty mà họ đầu tư cổ phần vào. Vì có những kỳ vọng hợp lý, các nhà đầu tư này sử dụng mọi thông tin có sẵn để quyết định việc mua và bán. Bạn và tôi sẽ không thể liên tục đánh bại được thị trường bằng việc dự đoán chuyển biến của giá cổ phần trong tuần tới. Thật không may cho chúng ta, giá cổ phiếu của Nifty Wrap đã tăng mạnh với sự xuất hiện của loại giấy gói quà bình xịt mới.

Lý thuyết của Fama được gọi là "thuyết thị trường hiệu quả". Nó chỉ ra rằng giá cả trong thị trường tài chính phản ánh toàn bộ các thông tin có sẵn. Khi mà tất cả các thông tin đều ảnh hưởng đến giá cổ phần thì có nghĩa là các nhà đầu tư đã tận dụng mọi cơ hội để kiếm lời. Điều này không có nghĩa là giá cả không thay đổi - hoàn toàn khác ấy chứ. Nó có nghĩa là bạn không thể dự đoán được giá. Thay đổi là kết quả của những nhân tố ngẫu nhiên, không lường trước được. Chúng cũng giống như việc xe buýt của bạn bị chậm hai phút bởi vì vụ tai nạn. Khi con người lý tính, thị trường sẽ trở nên khó dự đoán hơn. Vì thế thật sự là không cần những cố vấn tài chính chuyên nghiệp tư vấn bạn nên mua cổ phần nào. (Một tờ báo Mỹ đã từng yêu cầu một vài người trong số họ lựa chọn những cổ phần có khả năng sinh lời nhất trong năm tới. Nó cũng cho một con đười ươi "chọn" những cổ phần mà nó thích.

Vào cuối năm thì con đười ươi cũng làm tốt như những con người.) Bạn có thể nghĩ rằng sự ngẫu nhiên là sự hỗn loạn, nhưng theo như lý thuyết của Fama thì giá cả càng ngẫu nhiên, thị trường càng hoạt động hiệu quả, và thị trường tài chính càng hiệu quả thì nó càng làm tốt việc luân chuyển các dòng tiền trong nền kinh tế.

Kỳ vọng hợp lý góp phần chấm dứt kinh tế học Keynes. Hãy nhớ rằng Milton Friedman là người đặt nền móng đầu tiên. Ông tranh luận rằng đường cong Phillips, nền tảng cho chính sách Keynes, sẽ sụp đổ. Đường cong này chỉ ra rằng chính phủ có thể chi tiêu để thúc đẩy nền kinh tế, giảm thất nghiệp trong khi tăng lạm phát. Friedman nói rằng nó chỉ có hiệu quả tạm thời. Một cú hích cho nền kinh tế sẽ dẫn đến mức lương cao hơn và nhiều người có việc làm hơn. Vấn đề là người lao động chưa cân nhắc đến hệ quả của lạm phát cao hơn. Một khi họ nhận ra tiền lương thực tế (lượng hàng hóa họ có thể mua) không tăng, thì họ sẽ trở lại với mức có việc làm thấp hơn .

Nhà kinh tế học người Mỹ Robert Lucas (sinh năm 1937) cho rằng người lao động đang bị làm khó, giống như bạn vào buổi sáng thứ Hai. Họ đang hình thành các kỳ vọng của mình thông qua việc nhìn vào quá khứ. Khả năng thúc đẩy nền kinh tế của chính phủ, kể cả tạm thời, phụ thuộc vào việc họ bị lừa. Khi mà mọi người đều có kỳ vọng hợp lý thì điều này là không thể. Họ ngay lập tức dự đoán được những ảnh hưởng từ các hành động của chính phủ. Khi họ phân vân liệu có nên làm việc nhiều hơn, họ kỳ vọng lạm phát sẽ gia tăng trong tương lai. Họ hiểu rằng điều đó có nghĩa là lương thực tế của họ không tăng và vì thế họ không làm nhiều hơn. Chính phủ không thể thúc đẩy nền kinh tế, thậm chí trong ngắn hạn. Con người đủ tỉnh táo để không bị lừa hết lần này đến lần khác.

Lucas cũng tin rằng thị trường sẽ nhanh chóng đi đến một trạng thái cân bằng: hiếm khi có quá ít cung hoặc cầu cho một mặt hàng. Điều đó được đảm bảo bởi sự điều chỉnh của giá cả. Các nhà kinh tế học gọi đó là "kết toán thị trường". Lucas cho rằng nó cũng áp dụng được cho thị trường lao động: giá của sức lao động (lương) sẽ điều chỉnh để cung lao động (lượng người tìm việc làm) tương đương với cầu (lượng người mà các công ty muốn thuê). Sẽ không có sự thiếu hụt sức lao động và cũng sẽ hiếm khi xảy ra trường hợp thiếu việc làm. Thất nghiệp không thể xảy ra, ít nhất là không trong một khoảng thời gian đáng kể - lương sẽ giảm nhanh và các công ty sẽ thuê thêm lao động. Kết toán thị trường kết hợp kỳ vọng hợp lý là một đòn giáng mạnh vào Keynes. Ông đã tranh luận rằng các nền kinh tế có thể mắc kẹt trong những tình huống mà nhiều người không thể tìm được một công việc. Kết toán thị trường có nghĩa là bất kỳ ai muốn một công việc với mức lương hiện tại đều tìm được việc; người lao động không có việc làm là họ chọn được thất nghiệp. Và kỳ vọng hợp lý có nghĩa là chính phủ không thể làm gì để cải thiện tỉ lệ có việc làm. Quan điểm của trường phái Lucas được gọi là "kinh tế học cổ điển mới". Nó phục hồi những ý tưởng mà Keynes đã phản đối, những ý tưởng của trường phái cổ điển cho rằng nền kinh tế sẽ luôn nhanh chóng thích nghi để xóa bỏ sự thất nghiệp và sẽ không có ích gì khi chính phủ cố gắng thúc đẩy thêm nữa.

Kinh tế học cổ điển mới gây ra rất nhiều tranh cãi. Liệu có phải hàng triệu người thất nghiệp trong cuộc Đại khủng hoảng vào những năm 1930 hay là trong các cuộc suy thoái đều nghỉ việc một cách tự nguyện? Thị trường có thật sự nhanh chóng tự điều chỉnh không? Rất nhiều người nghi ngờ điều này. Nhiều câu hỏi cũng được đặt ra cho thuyết thị trường hiệu quả. Con người có thật sự thu thập và hiểu được lượng lớn thông tin kinh tế một cách

nhanh chóng để không bỏ phí bất cứ cơ hội nào tạo ra lợi nhuận trên thị trường tài chính hay không? Ở đây, một số người nhắc đến các câu chuyện của người sinh viên và vị giáo sư kinh tế học, một người tin tưởng vào học thuyết kỳ vọng hợp lý, đang cùng đi vào lớp học. Anh sinh viên nhìn thấy một tờ tiền 10 bảng rơi trên sàn và đến nhặt lên. Vị giáo sư phản đối và nói, "Kệ nó. Nếu thực sự nó là tờ 10 bảng thì đã có người nhặt rồi!"

Ở phần kết câu chuyện của chúng ta, chúng ta sẽ xem xét lại cuộc khủng hoảng kinh tế ở đầu thế kỷ này khi mà thị trường tài chính ngừng hoạt động. Hóa ra là con người không có đầy đủ thông tin và thị trường tài chính không hề hiệu quả. Điều này cũng làm cho học thuyết kỳ vọng hợp lý và thị trường hiệu quả càng trở nên không đáng tin.

CHƯƠNG 31



NHỮNG KẺ ĐẦU CƠ TẤN CÔNG

Hình mẫu giám đốc ngân hàng truyền thống vào những năm 1950 thường là một cá nhân được cộng đồng tôn trọng, thuộc típ người cẩn thận, thận trọng, đi ngủ sớm và không uống quá nhiều rượu bia. Bạn có lẽ sẽ thấy ông ta khá nhàm chán và cứng nhắc. Nhưng từ những năm 1970, một kiểu nhân viên ngân hàng mới xuất hiện - ồn ào, bề ngoài hào nhoáng và kiêu ngạo. Những nhân viên ngân hàng này thích mạo hiểm. Họ muốn làm giàu nhanh chóng và đổ tiền vào những chiếc siêu xe và những chai sâm panh đắt tiền. Họ kiếm tiền thông qua cái được gọi là "đầu cơ". Thông thường, con người mua hàng bởi vì họ có nhu cầu sử dụng, ví dụ như là bột mì để làm bánh hay là xăng để chạy xe. Nhưng khi con người đầu cơ, họ mua hàng hóa ngay cả khi không có hứng thú sử dụng chúng. Họ có thể mua một đống lúa mì đơn giản bởi vì họ nghĩ rằng lúa mì sẽ tăng giá khi mà một trận hạn hán được dự báo sẽ xảy ra ở vùng trồng lúa mì. Nếu dự đoán của họ là đúng thì sau đó họ sẽ bán lúa mì để kiếm lợi nhuận.

Đầu cơ đã xảy ra suốt hàng thế kỷ. Nhưng từ những năm 1970 trở đi thì nó mới bắt đầu phổ biến. Các ngân hàng có đội ngũ riêng với nhiệm vụ là giao dịch bất cứ thứ gì có thể kiếm lời. Một vài nhà đầu cơ điều hành công ty

riêng được biết đến là "các quỹ dự phòng", hoàn toàn chuyên về việc kinh doanh đầu cơ. Một trong những công ty này, Quỹ Quantum, được thành lập bởi một chủ ngân hàng có niềm đam mê với triết học sinh ra ở Hungary có tên là George Soros. Ông khác với nhiều nhà đầu cơ khác, những người luôn yêu thích những chiếc đồng hồ Rolex hơn là sách vở, và ông đã trở thành một trong những nhà tài chính nổi tiếng nhất của thế kỷ.

Một cách để những nhà đầu tư như Soros kiếm tiền là giao dịch tiền tệ - đô la, euro, yên và nhiều loại tiền khác. Ngày nay, thị trường tiền tệ là thị trường tài chính lớn nhất thế giới. Giá của một loại tiền tệ chính là "tỷ giá" của nó: ví dụ, một đồng peso của Mexico đổi được bao nhiêu đô la Mỹ hay euro. Để mua một chiếc quần bò Mỹ, người bán hàng Mexico phải dùng đồng peso để mua đồng đô la Mỹ. Nếu chiếc quần bò có giá 10 đô la và 1 peso đáng giá 10 xen, thì chiếc quần có giá 100 peso. Nếu 1 peso chỉ đáng giá 5 xen thì chiếc quần sẽ có giá 200 peso. Như bất kỳ mặt hàng nào được mua và bán, tiền tệ cũng có cung và cầu. Nếu một chiếc quần bò Mỹ trở nên được ưa chuộng ở Mexico, thì người Mexico sẽ có nhu cầu có nhiều đồng đô la Mỹ hơn để mua chúng và khiến giá đô la tăng lên. Khi mà cung và cầu cho tiền tệ thay đổi thì tỉ giá cũng thế.

Khi mà giá trị của đồng peso so với đồng đô la thay đổi liên tục thì sẽ rất khó cho người bán hàng Mexico biết được nên đồng ý mua quần với giá nào cho đơn hàng trong vòng sáu tháng tới bởi vì mức giá đô la hợp lý hôm nay có thể không hợp lý trong sáu tháng nữa nếu đồng peso mất giá. Vài quốc gia chấp nhận điều này: họ để cho tỉ giá lên và xuống, được biết đến với cái tên tỉ giá hối đoái "thả nổi". Các quốc gia khác thì cố gắng không cho tỷ giá dịch chuyển và "cố định" tỉ giá của họ. Nói cách khác thì giữ chúng ở một giá trị nhất định so với đồng đô la. Hy vọng ở đây là điều này sẽ mang lại sự đảm

bảo cho người tiêu dùng và doanh nghiệp. Họ sẽ biết được số tiền mà họ có thể kiếm được khi bán sản phẩm của mình sang các nước khác và giá của hàng hóa nước ngoài là bao nhiêu.

Tiền tệ cố định tạo ra cơ hội cho các nhà đầu cơ kiếm tiền - bằng việc "tấn công" vào điểm cố định đó. Vào những năm 1970, nhà kinh tế học người Mỹ Paul Krugman (sinh năm 1953) đã đề xuất một lý thuyết về điều này. Để thấy việc tấn công vào mức tỉ giá cố định có nghĩa là gì thì đầu tiên chúng ta phải hiểu chính phủ gắn tỉ giá cố định cho tiền tệ như thế nào. Chính phủ làm việc này bằng cách mua và bán tiền tệ để giữ nguyên giá trị của nó. Điều tương tự cũng sẽ đúng nếu các nhà cầm quyền muốn cố định giá xăng ở mức 15 peso một lít. Nếu ở mức 15 peso cung cho xăng vượt qua cầu, thì chính phủ phải chi tiền để mua xăng nhằm ngăn không cho mức giá bị giảm xuống. Ngược lại, nếu cầu vượt quá cung thì chính phủ sẽ phải cung cấp thêm xăng để giá không tăng lên. Chính phủ cần phải tích trữ xăng để đề phòng các trường hợp như vậy.

Tương tự, giả sử vào tháng Năm, chính phủ Mexico đã định giá của đồng peso so với đồng đô la. Nếu vào tháng Sáu cầu cho đồng peso cao hơn bình thường thì chính phủ phải in thêm đồng peso để không cho giá của chúng tăng lên so với giá đã định. Nhưng nếu vào tháng Bảy, mọi người mua nhiều đô hơn và bán nhiều peso hơn thường lệ thì giá của đồng peso có nguy cơ bị giảm. Để giữ mức giá, chính phủ phải mua đồng peso trên thị trường bằng tiền đô la tích trữ. Các nhà kinh tế học gọi lượng tích trữ này là "dự trữ ngoại hối"; nó rất quan trọng cho việc điều chỉnh mức tỉ giá.

Theo lý thuyết của Krugman thì các nhà đầu cơ tấn công mức tỉ giá cố định khi mà chính phủ chi tiêu quá tay. Vào những năm 1970, Mexico cố định tỉ giá đồng tiền của nó với đô la. Chính phủ cũng đầu tư mạnh vào an sinh xã

hội, các dự án nhà ở và giao thông. Chính phủ không muốn đặt ra những gánh nặng thuế lên người dân để chi trả cho những chi tiêu của chính phủ. Thay vào đó, họ in thêm tiền. Bởi vì có nhiều peso so với đô la hơn trước đây, giá trị của đồng peso dường như chắc chắn sẽ giảm xuống. Nhưng giá giảm sẽ phá vỡ tỉ giá cố định. Chính phủ phải ngăn chặn điều này bằng cách dùng dự trữ đô la để mua peso nhằm giữ vững lượng tiền peso trên thị trường. Điều này chỉ hiệu quả trong một thời gian - cho đến khi chính phủ dùng hết đô la dự trữ. Chính phủ tiếp tục in thêm tiền để chi trả cho các chương trình chi tiêu của mình, và vì họ không thể mua peso được nữa, cung cho đồng peso bắt đầu tăng. Vì vậy giá của peso so với đô la giảm xuống.

Thực tế, trong lý thuyết của Krugman sự giảm giá đã xảy ra trước khi đô la dự trữ cạn kiệt bởi vì hành động của những người đầu cơ tiền tệ. Họ biết rằng chính phủ đang in tiền và dùng đến đô la dự trữ. Họ biết rằng trong vòng 60 ngày tới, chính phủ sẽ dùng hết tiền đô la. Vào ngày thứ 60, khi mà đồng tiền bắt đầu mất giá, nhà đầu cơ bán hết tất cả các đồng peso nếu không họ sẽ lỗ. Đây là sự tấn công. Thực tế thì điều này diễn ra sớm hơn : vào ngày thứ 59 các nhà đầu cơ biết điều gì sẽ xảy ra vào ngày tiếp theo và sẽ vì thế bán tháo tiền peso của họ đi và vào ngày thứ 58 cũng vậy. Vì thế, một khoảng thời gian trước lúc chính phủ cạn kiệt đô la dự trữ, các nhà đầu cơ bán đồng peso và mua lại những đồng dự trữ đó. Tỉ giá cố định của đồng peso bị phá vỡ. Các nhà kinh tế học gọi đó là khủng hoảng tiền tệ. Các nhà đầu cơ được lợi khi mà họ chuyển tài sản của họ sang đồng tiền giá trị hơn như đồng đô la. Mexico chạm đến đỉnh của cuộc khủng hoảng năm 1976 và đồng tiền mất giá. Với đồng tiền giá trị thấp, nhập khẩu tiêu tốn của người dân rất nhiều tiền. Điều này làm giảm thu nhập thực tế của người dân và họ bắt đầu cắt giảm chi tiêu: nền kinh tế rơi vào suy thoái.

Sau đó, nhà kinh tế học người Mỹ Maurice Obstfeld (sinh năm 1952) chỉ ra cách các quốc gia có thể gặp khủng hoảng tiền tệ như thế nào ngay cả khi họ không in thêm tiền. Khủng hoảng xảy ra với cả những quốc gia giàu nhất. Đầu những năm 1990, đồng tiền của nhiều quốc gia châu Âu được giữ ở tỉ giá cố định so với đồng mark Đức, đồng tiền của nền kinh tế dẫn đầu châu Âu. Nhưng các quốc gia lại ở trong tình thế tiến thoái lưỡng nan. Ví dụ như ở Anh, một mặt thì chính phủ muốn giữ mức tỉ giá cố định đó. Thủ tướng John Major đặt hết danh tiếng của mình vào chính sách đó, và nếu đất nước bãi bỏ nó, các ngân hàng có thể sẽ không còn tin tưởng vào Anh như trước và sẽ cẩn trọng hơn khi cho Anh vay tiền. Mặt khác, chính phủ lại muốn bãi bỏ mức tỉ giá cố định và để cho đồng bảng rớt giá. Để giữ giá trị của đồng bảng Anh chính phủ buộc phải để lãi suất cao: lãi suất cao có nghĩa là mọi người có thể kiếm được nhiều tiền hơn từ việc giữ đồng bảng, vì thế họ mua bảng Anh, làm cho giá trị của bảng Anh luôn cao. Nhưng lãi suất cao lại ảnh hưởng xấu đến những người Anh đã vay một khoản nợ lớn để mua nhà và gặp khó khăn trong việc trả các khoản lãi lớn.

Khủng hoảng ở Anh xảy ra khi mà các nhà đầu cơ không còn tin rằng chính phủ có thể giữ được mức tỉ giá cố định. Họ hy vọng đồng bảng sẽ giảm giá. Cuộc tấn công xảy ra vào tháng 9 năm 1992, vào ngày mà sau này được biết đến với cái tên Ngày thứ Tư đen tối. Đó là một trận chiến giữa những nhà đầu cơ - những người như Soros đã dự đoán đồng bảng sẽ giảm - với chính phủ. Những nhà đầu cơ bắt đầu bán đồng bảng Anh với số lượng lớn. Ngân hàng quốc gia Anh đã cố gắng kiểm soát tình hình bằng việc mua hết các đồng bảng trên thị trường. John Major đã thảo luận với các bộ trưởng và họ quyết định tăng lãi suất từ 10 lên 12%, một khoản tăng đáng kể. Sau cuộc họp, Bộ trưởng Bộ Nội vụ Kenneth Clarke trở về văn phòng. Người lái xe của

ông đã nói với ông rằng "Nó không hiệu quả, thưa ngài". Người lái xe đã nghe về việc tăng lãi suất trên radio, và bây giờ thông tin còn tệ hơn: đồng bảng vẫn tụt dốc. Chỉ trong vòng vài phút Clarke quay trở lại chỗ thủ tướng. Họ tiếp tục tăng lãi suất lên 15%. Việc tăng lãi suất giống như một con thuyền giấy trong cơn bão. Các nhà đầu cơ có thể thấy rằng chính phủ cuối cùng cũng sẽ bỏ cuộc, và họ tiếp tục bán tháo đồng bảng. Tối hôm đó, chính phủ quyết định bãi bỏ mức tỉ giá cố định và John Major nghĩ đến việc từ chức. Bộ trưởng Bộ Tài chính Norman Lamont nói rằng lần đầu tiên trong nhiều tuần ông có thể chìm vào giấc ngủ say bởi vì ông không còn phải băn khoăn về giá trị của đồng bảng. Chính phủ đã phải chi hàng tỉ để bảo vệ đồng bảng Anh. George Soros kiếm được hơn một tỉ bảng và được đặt biệt danh là "người đã làm sụp đổ Ngân hàng quốc gia Anh".

Một số nhà kinh tế học nghĩ rằng đầu cơ là một điều tốt. Các nhà đầu cơ tiền tệ chỉ là đang phản ứng với thực tế đang diễn ra trong nền kinh tế các quốc gia. Họ tấn công các tỉ giá cố định khi mà chính phủ thi hành các chính sách tồi tệ, như việc chi tiêu quá tay hay là đặt ra mức lãi suất cao không tưởng. Nếu vậy, Soros kiếm tiền từ một cú rớt giá tất yếu. Một số cho rằng các cuộc tấn công của các nhà đầu cơ có thể khuyến khích chính phủ ban hành nhiều chính sách thiết thực hơn. Nhưng vào cuối những năm 1990, mọi người kiên quyết đổ lỗi cho các nhà đầu cơ về một chuỗi các cuộc khủng hoảng ở châu Á. Thủ tướng Malaysia, ông Mahathir Mohamed, cho rằng giới đầu cơ là tội phạm. Ông gọi Soros là một tên khốn và nói rằng nên cấm giao dịch tiền tệ; Soros gọi Mahathir là một mối nguy hại và không đáng được coi trọng.

Các vấn đề ở châu Á bắt đầu từ cuối những năm 1990 khi mà nền kinh tế Thái Lan sụp đổ. Các công ty và ngân hàng phá sản, các tòa nhà xung quanh

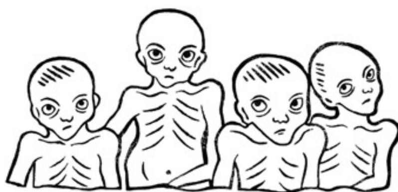
Bangkok phải ngừng thi công vì chủ đầu tư hết tiền. Malaysia và các quốc gia khác trong khu vực, như Hàn Quốc và Indonesia sớm gặp vấn đề giống như Thái Lan.

Nhưng những vấn đề ở Thái Lan liên quan gì đến các quốc gia khác? Các nhà kinh tế học tin rằng khủng hoảng kinh tế có thể lan rộng ra giữa các quốc gia giống như dịch cúm của con người. Họ gọi nó là "sự lây lan" kinh tế và chính những nhà đầu cơ đã lan rộng nó. Nhìn vào những gì đã xảy ra ở Thái Lan, các nhà đầu cơ bắt đầu lo rằng những điều tương tự sẽ xảy ra đối với Malaysia và các quốc gia lân cận. Nếu điều đó xảy ra, họ muốn bán tháo hết tiền Malaysia của mình. Nhưng họ không chỉ quan tâm đến sức khỏe của nền kinh tế Malaysia; họ còn lo lắng về suy nghĩ của các nhà đầu cơ khác. Nếu họ nghĩ rằng các nhà đầu cơ khác cũng lo lắng và bán tiền đi thì họ cũng sẽ bán. Nếu số lượng nhà đầu cơ nghĩ vậy đủ nhiều thì đồng tiền sẽ thật sự mất giá. Việc này giống như là hét "Cháy!" khi mà thực tế không có đám cháy nào và tạo nên một sự hỗn loạn. Các nhà kinh tế học gọi đó là một cuộc "khủng hoảng tự phát sinh". Một số các nhà kinh tế học, như nhà kinh tế học người Mỹ Jeffrey Sachs (sinh năm 1954), nghĩ rằng các nhà đầu cơ có thể gây nên các cuộc khủng hoảng khi mà chẳng có sai lầm gì nghiêm trọng trong nền kinh tế. Nền kinh tế tại các nước châu Á đang vận hành rất tốt và được quản lý hợp lý bởi chính phủ của họ; không giống như Mexico những năm 1970. Các nhà phê bình cho rằng cuộc tấn công chỉ là một cuộc hoảng loạn không cần thiết trong giới đầu cơ. Đó là lý do mà Mahathir tức giận đến vậy.

Chúng ta sẽ trở lại với giới đầu cơ sau. Nhiều người còn đầu cơ vào các sản phẩm tài chính phức tạp hơn nhiều so với đô la và yên Nhật. Chúng ta sẽ thấy ở Chương 38, vào đầu thế kỷ 21, các nhà đầu cơ giao dịch những sản phẩm rất khó hiểu, làm cho mọi người bắt đầu nghi ngờ rằng tài chính là trò

lừa đảo nguy hiểm. Họ cho rằng giới đầu cơ rất ngông cuồng và bất cẩn, và cần phải được ngăn chặn.

CHƯƠNG 32



BẢO VỆ NGƯỜI YẾU THẾ

Khi mới 11 tuổi, nhà kinh tế học người Ấn Độ Amartya Sen (sinh năm 1933) đã chứng kiến hậu quả của một cuộc tấn công thảm sát tại quê hương của mình ở Dhaka, ngày nay là thủ đô của Bangladesh. Những cuộc bạo loạn diễn ra liên tục trong thành phố, người Hồi giáo và người theo đạo Hindu sát hại lẫn nhau. Kader Mia, một người lao động theo đạo Hồi đang làm việc gần đó, chạy vào khu vườn của gia đình Sen, nằm trong khu vực người theo đạo Hindu của thành phố. Cả người ông đẫm máu sau khi bị một tên xã hội đen địa phương đâm sau lưng. Sen cho ông uống nước và gọi xe cấp cứu. Trên đường đến bệnh viện, Mia kể rằng vợ ông đã khuyên ông không nên mạo hiểm đi vào khu vực của người Hindu vì ông có thể bị hại, nhưng vì gia đình ông quá nghèo đói nên ông đã chấp nhận rủi ro để đi kiếm tiền. Người đàn ông này đã chết trong ngày hôm đó.

Vụ giết người đã ảnh hưởng lớn đến đứa trẻ tên Sen. Nó khiến cho ông nhận ra rằng nghèo đói không chỉ là sự thiếu thốn về tiền hay thức ăn. Người nghèo không có những sự tự do mà người giàu hơn được hưởng một cách hiển nhiên. Vì nghèo, Mia phải chật vật để kiếm đủ thức ăn cho gia đình của

ông. Nhưng sự nghèo đói của ông còn đồng nghĩa với việc ông không thể tự do lựa chọn nơi chốn an toàn. Những người giàu không cần phải đến những nơi nguy hiểm để kiếm tiền; họ luôn có thể chọn công việc ở nơi khác hoặc mua thức ăn bằng tiền tiết kiệm của mình. Ngược lại, Mia không có lựa chọn nào khác và phải trả giá bằng tính mạng của mình.

Những trải nghiệm này đã hình thành tư duy kinh tế học trong Sen. Ông muốn hiểu được tình cảnh của những người nghèo, những người như Kader Mia. Sen vừa là triết gia vừa là nhà kinh tế học - không thường thấy ở những nhà kinh tế học đương thời, nhưng điều đó đã đặt ông vào cùng nhóm với những kinh tế gia đầu tiên, những triết gia quan tâm đến sự giàu có về vật chất của con người. Sự tò mò mang tính triết học của Sen đã khiến ông đặt câu hỏi về những giả định cơ bản nhất của kinh tế học.

Khi nghĩ về sự đói nghèo mà những người như Kader Mia phải đối mặt, Sen đặt ra câu hỏi: nghèo đói về cái gì? Câu trả lời của kinh tế truyền thống là sự nghèo đói về tiền hoặc thức ăn và chỗ ở. Con người trở nên nghèo đói khi họ thiếu hàng hóa vật chất. Đối với Sen, vấn đề không chỉ dừng lại ở đó. Thử nghĩ về lợi ích của việc sở hữu một chiếc xe đạp. Xe đạp giúp bạn đi đến những nơi mà bạn cần đến. Điều làm tăng sự giàu có của bạn không phải là bản thân chiếc xe đạp, mà là có một phương tiện di chuyển. Sen gọi việc di chuyển là một “khả năng”. Một cuộc sống tốt cần rất nhiều khả năng: được nuôi dưỡng, khỏe mạnh, trở thành một phần của cộng đồng, được an toàn, v.v. Sự liên kết giữa hàng hóa vật chất và các khả năng rất phức tạp. Một chiếc xe đạp tạo ra khả năng di chuyển cho một người khỏe mạnh chứ không phải cho một người bị khuyết tật không thể đạp xe.

Nếu nói rằng ai đó nghèo chỉ vì họ nạp ít hơn 2.000 calo trong một tuần, chúng ta đang dùng một thước đo “tuyệt đối” về cái nghèo. Có một lượng

thức ăn xác định mà nếu có dưới mức đó bạn có thể xem người đó là người nghèo. Mặt khác, nếu cái nghèo là "tương đối" thì họ được xem là nghèo khi bị tụt xa so với mức trung bình. Trong một đất nước giàu, mức trung bình sẽ cao và vì thế, theo định nghĩa tương đối, một người nghèo hoàn toàn có thể sở hữu một chiếc tivi và một chiếc điện thoại di động. Quan điểm của Sen về khả năng kết hợp sự tương đối và sự tuyệt đối cùng với nhau: khả năng là tuyệt đối nhưng những yêu cầu về vật chất để đạt được những khả năng đó là tương đối. Ví dụ việc bạn có thể xuất hiện ở chỗ đông người mà không cảm thấy xấu hổ là một khả năng cần cho việc trở thành một phần của cộng đồng. Khả năng này là tuyệt đối bởi vì định nghĩa của việc không cảm thấy xấu hổ đối với một người New York cũng giống như đối với một người dân làng ở Ấn Độ. Tuy nhiên, những yêu cầu về vật chất là khác nhau. Đối với những người New York, yêu cầu bao gồm việc sở hữu một đôi giày. Sẽ rất xấu hổ nếu họ đi chân đất tới chỗ làm bởi vì họ không đủ tiền mua giày trong khi người dân làng ở Ấn Độ cảm thấy hoàn toàn bình thường với việc đó. Đối với những người dân ở nông thôn Ấn Độ, việc không cảm thấy xấu hổ phụ thuộc vào những chuyện khác, ví dụ như người mà con cái họ sẽ cưới.

Theo quan điểm của Sen, sự phát triển của xã hội là sự mở rộng các khả năng. Khi nhiều người có khả năng tham gia vào cộng đồng của họ và cảm thấy an toàn, khỏe mạnh thì xã hội phát triển. Giáo dục nói riêng cung cấp sự tự do để biến bạn thành một người có thể đọc, viết và suy nghĩ về mọi thứ. Chế độ dân chủ cũng đem lại cho con người cơ hội để tác động lên cách mà xã hội của họ vận hành, và đối với Sen thì đó cũng là một sự tự do khác là một phần của chính sự phát triển. Phát triển thật sự không chỉ là phát triển kinh tế được đo lường bằng sản xuất hàng hóa. Nó còn là phát triển con

người: thêm nhiều người có sự tự do được mang đến từ những khả năng cần thiết để có một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Liệu có phải điều này có nghĩa là việc có nhiều nhà máy hơn, công nghệ tốt hơn, hàng hóa và dịch vụ rẻ hơn không hề liên quan đến sự phát triển con người hay không? Hoàn toàn không. Một xã hội muốn có trường học hay bệnh viện thì nó chắc chắn phải có các nguồn lực cần thiết để xây dựng. Nhưng sự phát triển kinh tế không giống như khái niệm rộng lớn của Sen về sự phát triển con người. Ví dụ như Pakistan, ngay cả sau nhiều thập kỷ phát triển kinh tế thì tỉ lệ người biết chữ ở đất nước này vẫn rất thấp, đặc biệt là phụ nữ. Vậy nên thu nhập quốc gia nhiều hơn không thể đảm bảo con người sẽ phát triển tốt hơn. Vì vậy Sen đã áp dụng những phương pháp đo lường mới cho sự phát triển kinh tế. Ông đã có thể đưa ý tưởng của mình vào thực tế trong những năm 1990 khi ông giúp Liên Hiệp Quốc cải tiến phương pháp đo lường truyền thống về sự phát triển - tổng sản phẩm quốc nội. Tổng sản phẩm quốc nội đo lường thu nhập quốc dân của một đất nước và được tính bằng cách cộng lại những gì được sản xuất mỗi năm. Sen nghĩ ra một phương pháp thay thế bao gồm việc tính cả tuổi thọ và mức độ biết chữ cùng với mức thu nhập. Nó được gọi là Chỉ số phát triển con người và nó nhấn mạnh vào sự khác nhau giữa sự phát triển con người và kinh tế: Sri Lanka được xếp hạng cao hơn cả Saudi Arabia về sự phát triển con người mặc dù Saudi Arabia giàu hơn rất nhiều. Bây giờ hầu hết các nhà kinh tế học đồng ý với Sen rằng sự phát triển không chỉ dừng lại ở thu nhập của một quốc gia mà còn về sức khỏe và giáo dục của người dân ở đó nữa.

Điều cơ bản nhất trong tất cả các khả năng là được nuôi dưỡng. Điều đó có nghĩa là có đủ thực phẩm, và sự thiếu thốn khắc nghiệt nhất là thiếu thức ăn, dẫn đến suy dinh dưỡng và chết. Ở điểm này, Sen lại quay trở lại với trải

nghiệm trong tuổi thơ của mình. Vào năm 1943, chỉ một năm trước cái chết của Kader Mia, ông đã tham gia phát gạo cho các nạn nhân của nạn đói ở Bengal mà trong đó gần 3 triệu người chết. Ký ức về nạn đói trên diện rộng đã trở lại khi ông phát triển lý thuyết về nạn đói vài thập kỷ sau đó. Vào khoảng thời gian này, giữa những năm 1970 và 1980, châu Phi và châu Á chứng kiến những nạn đói khủng khiếp. Nguyên nhân rõ ràng nhất chính là thiếu thực phẩm: người dân chết đói khi không có mưa và mùa màng bị hủy hoại. Hoặc có lẽ là do sự gia tăng dân số nhanh chóng dẫn đến có quá nhiều người cần phải được cung cấp thực phẩm, như kết luận của Thomas Malthus trong thế kỷ 18.

Sen phát hiện ra những lỗ hổng trong những lời giải thích thông thường. Hạn hán vẫn thỉnh thoảng xảy ra ở Mỹ nhưng không có ai chết đói. Và trong khi Malthus cảnh báo về hậu quả của việc có quá nhiều người, nạn đói đã xảy ra ở Ethiopia và Sudan, những nơi mà dân số trải thưa thớt trên diện tích đất rộng lớn. Sen cho rằng chuyện con người không đủ ăn không có nghĩa là không có đủ thực phẩm trên tổng thể. Thức ăn không chỉ là thức ăn: nó là một mặt hàng mà con người mua từ chợ, và có rất nhiều lý do tại sao con người không thể mua đủ thực phẩm và bị đói.

Sen cho rằng nạn đói xảy ra khi "quyền" của con người về thực phẩm giảm xuống đến một mức quá thấp để được đủ ăn. Quyền của con người là lượng thức ăn họ có thể mua với thu nhập của mình và giá của thức ăn. Quyền ở đây cũng bao gồm những thực phẩm mà họ tự trồng tại nhà và được phân phát bởi chính phủ. Quyền về thực phẩm có thể giảm sút ngay cả khi không có tình trạng thiếu thực phẩm, hạn hán hay sự bùng nổ dân số. Không tình huống nào trong số đó là điều kiện tiên quyết khiến nạn đói xảy ra. Đôi khi đơn giản là người nghèo phải trả những cái giá cắt cổ để mua được thực

phẩm. Điều này giúp lý giải những câu hỏi của Sen từ những điều ông thấy trong nạn đói ở Bengal. Nếu nạn đói xảy ra bởi không có đủ thức ăn, vậy thì tại sao nhiều người lại chết đói ngay trước những cửa hàng đầy thức ăn và tại sao nạn đói không hề ảnh hưởng đến những người bạn và họ hàng giàu có của ông?

Sen sử dụng quan điểm về quyền để giải thích cho nạn đói những năm 1970 và 1980. Trong một nạn đói ở Bangladesh vào năm 1974, thực phẩm được sản xuất rất nhiều nhưng một trận lụt làm gián đoạn việc sản xuất nông nghiệp khiến cho rất nhiều người lao động ở nông thôn bị mất việc. Những người khác lo lắng về trận lụt và bắt đầu tích trữ thức ăn khiến giá thức ăn tăng mạnh. Vậy nên rất nhiều người nghèo không có khả năng mua thức ăn bởi vì giá cao và họ không có thu nhập, và một số người trong đó đã chết đói. Khi giá trở lại bình thường, nạn đói kết thúc.

Sen cho rằng càng hiểu rõ hơn về cách những biến động của thị trường gây ra nạn đói như thế nào thì càng có nhiều cách để ngăn chặn nó. Ví dụ vào đầu những năm 1970, một trận hạn hán đã khiến các nông dân ở bang Maharashtra của Ấn Độ mất việc. Chính phủ thuê họ làm đường và đào giếng để trả lương cho họ và bảo vệ quyền lợi về thực phẩm của họ. Vậy nên nạn đói đã được ngăn chặn.

Sen nói rằng dân chủ và tự do báo chí là cần thiết để ngăn chặn nạn đói. Khi các nhà báo có thể viết về sự khó khăn mà người nghèo phải đối mặt, chính phủ sẽ có động lực để làm điều gì đó, nếu không thì khả năng họ sẽ không được bầu cho nhiệm kỳ tiếp theo rất cao. Sen cho rằng đây là lý do tại sao không còn nạn đói ở Ấn Độ kể từ khi đất nước giành được độc lập. Mặt khác, nạn đói lớn nhất của thế kỷ 20, xảy ra ở Trung Quốc vào cuối những năm 1950 khiến 30 triệu người chết, đã kéo dài lâu và khiến nhiều người chết

đến thế bởi vì các nhà báo không được tự do viết những gì họ muốn. Chính phủ Trung Quốc đã thực hiện chương trình Đại Nhảy vọt nhằm mục đích hiện đại hóa nền kinh tế, một phần trong đó là cuộc tái cơ cấu nông nghiệp thảm họa. Không có ai đưa tin về những điều đang diễn ra, chính phủ có thể tiếp tục thực hiện chính sách của họ với cái giá là vô số mạng sống của người dân.

Một nạn đói gần đây hơn xảy ra vào năm 1984 tại Ethiopia. Bản tin thời sự về nạn đói này đã khiến cả thế giới bàng hoàng và những ngôi sao nhạc rock bắt đầu phát hành các đĩa nhạc và tổ chức các buổi hòa nhạc lớn để gây quỹ cho châu Phi. Nhưng mặc dù nó thật khủng khiếp, nạn đói ở Ethiopia không là gì so với nạn đói giữa thế kỷ ở Trung Quốc hay nạn đói ở Liên bang Xô viết vào những năm 1930 với 8 triệu người chết. May mắn thay những nạn đói diện rộng hiện nay chỉ còn tồn tại trong quá khứ. Ngày nay nạn đói thường xảy ra ở một số vùng ở châu Phi nơi có chiến tranh. Thường trong những nạn đói này, con người ít chết vì đói hơn là vì những bệnh dịch chết người lây lan trong sự hỗn loạn của chiến tranh.

Mọi người thường xem kinh tế học là việc nghiên cứu thị trường chứng khoán, những ngành công nghiệp lớn và những quyết định được đưa ra bởi các doanh nhân. Những vấn đề này đương nhiên là rất quan trọng, nhưng Sen cho thấy rằng kinh tế học còn nghiên cứu nhiều thứ hơn thế nữa. Vào thế kỷ 19, Alfred Marshall nói rằng các nhà kinh tế học cần phải có trái tim nóng và cái đầu lạnh. Sen là một ví dụ cho kiểu nhà kinh tế học đó của Marshall: ông vận dụng logic để suy nghĩ về hoàn cảnh khó khăn của những người ở đáy của xã hội, hàng triệu người nhu Kader Mia phải vất vả mưu sinh và thường thất bại trong cuộc đấu tranh vì sự sống còn. Đối với Sen, kinh tế học là về những thứ mà những người nghèo nhất rất cần để sống một cuộc sống

hạnh phúc và đủ đầy. Tiền để mua thực phẩm rất quan trọng nhưng việc biết chữ, khỏe mạnh và có cơ hội để tham gia điều hành xã hội cũng vậy. Phát triển con người thật sự chính là tăng trưởng của chính tự do.

CHƯƠNG 33



BIẾT NGƯỜI BIẾT TA

Trong một bữa tiệc lộng lẫy tại Stockholm được tổ chức để ăn mừng cho giải thưởng Nobel mà mình nhận được, nhà kinh tế học người Mỹ George Akerlof (sinh năm 1940) đã giải thích quan điểm về kinh tế học của bản thân cho các vị khách mời, trong đó có đức vua và hoàng hậu của Thụy Điển: "Đem một con ngựa già yếu tới chợ. Bỏ một con lươn sống vào họng của nó. Nó sẽ lại tràn đầy sức sống." Những người bán ngựa già yếu sử dụng mọi chiêu để làm ngựa của họ trông có vẻ khỏe mạnh. Mặc dù những điều này có thể gây ra những hậu quả xấu: "Một phần của thị trường là những kẻ lừa đảo. Phần còn lại thì tránh những kẻ lừa đảo đó. Đến một mức cực đoan, thị trường sẽ hoàn toàn sụp đổ."

Akerlof nổi tiếng nhờ một bài báo vào năm 1970, "Thị trường những quả chanh", xem xét phiên bản thời hiện đại về tình thế nan giải của người mua ngựa: làm thế nào để mua một chiếc xe ô tô đã qua sử dụng. Chiếc xe mà bạn đang định mua từ người bán xe có thể là một chiếc xe tốt. Tuy nhiên, nó cũng có thể là một món hàng tồi (một "quả chanh"), chiếc xe mà khi ở sân trước gara xe thì nhìn rất ổn nhưng chắc chắn sẽ hỏng nếu được lái nhiều hơn vài dặm trên đường. Bạn sẽ không bao giờ biết được cho đến sau khi mua nó.

Người bán biết chiếc xe có phải là một quả chanh hay không, nhưng sẽ luôn luôn nói với bạn rằng nó ở trong tình trạng tuyệt vời. Người bán và người mua sẽ sẵn sàng giao dịch chiếc xe tốt với giá cao và chiếc xe tồi với giá thấp. Vấn đề là người mua không biết chiếc xe nào tốt và chiếc nào tồi. Giả sử rằng một nửa là tốt và một nửa là tồi; vậy thì sẽ có 50% cơ hội chiếc xe mà bạn đang tính mua là một quả chanh. Bạn sẽ không sẵn lòng để trả giá cao cho nó; bạn sẽ chỉ sẵn sàng trả một khoản tiền trung bình giữa cao và thấp. Vấn đề là chủ nhân của những chiếc xe tốt sẽ không muốn bán xe của mình ở mức giá ở giữa, thấp hơn nhiều so với cái giá mà chiếc xe của họ đáng giá, vì thế họ sẽ không bán xe nữa. Mặt khác, người chủ của những quả chanh lại sẵn sàng bán xe; sự thật là nếu có ai đó muốn hạ giá bán xe của mình thì đó đã là một sự đáng ngờ. Vì thế, những chiếc xe tồi đã đuổi những chiếc xe tốt đi. Đó là một thất bại của thị trường bởi vì có rất nhiều người sẵn sàng trả giá cao cho một chiếc xe tốt.

Quan điểm của Akerlot là trong nền kinh tế, có vài người biết nhiều hơn những người khác. Có thể chuyện này nghe có vẻ rất rõ ràng, nhưng khi ông viết bài báo của mình, nó không được hiểu tường tận. Mô hình tiêu chuẩn của nền kinh tế cho thấy rằng các thị trường hoạt động tốt. Chúng mang lại kết quả mà trong đó nhu cầu của con người được thỏa mãn hết khả năng có thể với những nguồn lực sẵn có. (Chúng ta đã xem cách chúng làm việc đó như thế nào trong Chương 25.) Tuy nhiên, điều này phụ thuộc vào những giả định lớn. Các thị trường phải mang tính cạnh tranh và chúng không phải chịu những ảnh hưởng ngoại lai như chi phí cho việc gây ô nhiễm của một nhà máy đến khu vực ngư trường gần đó. Các nhà kinh tế học biết rằng trên thực tế, các thị trường thường thiếu sót so với kỳ vọng. Akerlof thấy rằng có một giả định khác về mô hình tiêu chuẩn đã bị bỏ qua. Để các thị trường hoạt

động tốt, mọi người phải biết về mọi thứ: giá xe là bao nhiêu, chất lượng của chúng thế nào, liệu công nhân có chăm chỉ hay không, mức độ tin cậy của người vay tiền như thế nào. Nếu chúng ta làm ăn cùng nhau thì bạn muốn biết liệu tôi có đủ trình độ không và tôi cũng muốn biết điều tương tự về bạn. Giả định về "thông tin hoàn hảo" - rằng mọi người biết mọi thứ - hiếm khi bị đặt nghi vấn. Khi Akerlof cố gắng xuất bản bài báo của mình, hết tạp chí này đến tạp chí khác từ chối nó. Một biên tập viên nói rằng quan điểm này tầm thường. Biên tập viên khác cho rằng nếu điều này đúng, kinh tế học sẽ phải thay đổi. Cuối cùng, bài báo của Akerlof được xuất bản, nền kinh tế đã thực sự thay đổi. Nó giúp khởi đầu một lĩnh vực mới về "kinh tế học thông tin".

Các nhà kinh tế học có một thuật ngữ chuyên ngành cho vấn đề những quả chanh - "lựa chọn bất lợi" - và nhận ra nó xuất hiện ở khắp mọi nơi. Lấy ví dụ về bảo hiểm sức khỏe. Khi bạn mua bảo hiểm sức khỏe, bạn trả cho công ty một khoản tiền mỗi tháng (phí bảo hiểm) và công ty hứa sẽ trả các hóa đơn viện phí nếu bạn bị ốm. Trong thị trường bảo hiểm, người mua - những người muốn được bảo hiểm là người biết nhiều hơn người bán là công ty bảo hiểm. Một công ty bảo hiểm sẽ muốn thu phí bảo hiểm cao hơn với những người không khỏe mạnh bởi vì họ có khả năng cao sẽ sử dụng những dịch vụ y tế thường xuyên và thu khoản phí bảo hiểm thấp hơn với những người khỏe mạnh. Tuy nhiên, rất khó cho công ty để chỉ ra ai là người khỏe mạnh và ai là người không khỏe mạnh. Vì thế, giống như người mua xe cũ, họ dịch chuyển đến điểm giữa và thu một khoản phí bảo hiểm trung bình với tất cả mọi người. Giống như những người chủ của chiếc xe tốt, người khỏe mạnh sẽ không muốn tham gia thị trường. Khoản phí bảo hiểm quá cao đối với họ khi cân nhắc đến nguy cơ bị bệnh thấp. Chỉ những người không khỏe mạnh mới mua bảo hiểm. Vì thế, những người không khỏe mạnh đuổi những người

khỏe mạnh khỏi thị trường. Công ty bảo hiểm vì thế phải tăng mức phí bảo hiểm lên cao ngất ngưởng để chi trả những chi phí tăng lên xuất phát từ việc phải trả viện phí cho nhiều người ốm yếu mua bảo hiểm. Cuối cùng, chỉ có những người ốm yếu nhất mới sẵn sàng mua những khoản bảo hiểm đắt đỏ.

Lựa chọn bất lợi xảy ra khi người bán hoặc người mua không được biết những đặc điểm quan trọng, ví dụ như khi người mua không biết chiếc xe tốt như thế nào, hoặc người bán bảo hiểm không có mấy thông tin về sức khỏe của khách hàng tiềm năng. Các thị trường cũng bị gián đoạn khi các hành vi của con người là không xác định. Các nhà kinh tế học gọi đó là "rủi ro đạo đức". Sau khi bạn mua bảo hiểm cho việc mất điện thoại của mình bạn có thể sẽ trở nên cẩu thả hơn với nó bởi vì bạn biết rằng mình sẽ có một chiếc điện thoại mới nếu bạn quên nó trên xe buýt. Công ty bảo hiểm biết điều đó, nhưng họ không thể theo dõi bạn. Kết quả là họ sẽ không muốn bảo hiểm toàn bộ cho bạn. Họ có thể yêu cầu bạn chi trả một phần của bất kỳ tổn thất nào. Một lần nữa, đó lại là sự thất bại của thị trường bởi vì bạn muốn có một bảo hiểm chi trả toàn phần và công ty muốn bán nó cho bạn nhưng sự thiếu thông tin đã ngăn cản cuộc giao dịch.

Người mua và người bán tìm được cách giải quyết một số vướng mắc này. Chẳng hạn, người ta vẫn mua và bán vẫn những chiếc xe cũ chất lượng và giá cả hợp lý. Những người mua cố tìm hiểu về lịch sử của chiếc xe mà họ muốn mua và người bán của những chiếc xe tốt có thể đưa ra sự bảo đảm. Một người tiên phong khác về kinh tế học thông tin, Michael Spence (sinh năm 1943) nghiên cứu cách con người giải quyết vấn đề thiếu thông tin bằng việc "ra hiệu" với nhau như thế nào. Ví dụ, các công ty muốn thuê những người làm việc năng suất nhất nhưng rất khó để đánh giá khả năng của con người. Một cách mà người ta thể hiện khả năng của mình là đạt được những chứng

chỉ học thuật. Nhìn xa hơn, giáo dục có thể không làm con người giỏi hơn nhiều trong công việc; bằng cấp chỉ đơn giản là giúp người sử dụng lao động phân biệt được ai là người làm việc hiệu quả, ai là người không. Mặc dù vậy, đôi khi không có một giải pháp dễ dàng cho việc thiếu thông tin. Nếu một ngân hàng không có cách nào để phân biệt mình đang cho những doanh nhân có trách nhiệm hay những kẻ lừa đảo vay tiền, nó sẽ dừng việc cho vay đồng loạt. Như Akerlof cảnh báo, khi thông tin có quá ít, các thị trường sẽ ngừng hoạt động hoàn toàn. Thị trường sẽ dừng việc cung cấp những thứ hữu dụng mà con người và các tổ doanh nghiệp cần.

Trong thời gian ở Viện Công nghệ Massachusetts vào những năm 1960, Akerlof đã kết bạn với một người đồng môn, một người tiên phong trong tương lai của ngành kinh tế học thông tin, người sẽ đúng cùng sân khấu với ông tại Stockholm. Joseph Stiglitz (sinh năm 1943) xuất thân từ thành phố Gary tại bang Indiana, một thị trấn công nghiệp được Tập đoàn thép Hoa Kỳ tạo ra vào đầu thế kỷ 20, tập đoàn này là một công ty khổng lồ được thành lập vào năm 1901 bởi một nhóm những doanh nhân người Mỹ bao gồm cả Andrew Carnegie. Sự nghèo đói, phân biệt đối xử và thất nghiệp mà Stiglitz chứng kiến tại Gary đã ảnh hưởng đến suy nghĩ của ông với tư cách một nhà kinh tế học. “Sau khi đã được chứng kiến mặt tối của nền kinh tế thị trường, sẽ rất khó cảm thấy hào hứng với những điều kì diệu của nó,” ông nói. Kinh tế học truyền thống, với mức độ nó bảo hộ các thị trường tự do trên tất cả, là hoàn toàn sai lầm.

Đối với Stiglitz, kinh tế học thông tin liên quan đến câu hỏi lớn nhất trong kinh tế, ví dụ như các nước nghèo làm thế nào để trở nên giàu có hơn. Vào những năm 1990, ông có thể áp dụng những lý thuyết của mình vào thực tế. Ông trở thành cố vấn cho Tổng thống Bill Clinton và sau đó tham gia vào

Ngân hàng Thế giới ở Washington, nơi cung cấp các khoản vay và những lời khuyên về chính sách kinh tế cho các nước đang phát triển. Stiglitz không giống như các quan chức chính phủ thông thường; ông thường đeo chiếc cà vạt nhăn nhúm đi quanh và không quan tâm đến việc xúc phạm những người có quyền lực. Ở Washington, Stiglitz tranh cãi với những cán bộ và nhà kinh tế học cho rằng thị trường tự do là câu trả lời cho các nước nghèo.

Ngân hàng Thế giới và một tổ chức tương tự tại Washington, Quỹ Tiền tệ Quốc tế, đã thúc đẩy các quốc gia đang phát triển áp dụng các chính sách thị trường tự do, bao gồm cả việc mở cửa kinh tế đối với dòng chảy ngoại tệ. Họ cho rằng tiền sẽ được đầu tư vào các nhà máy và những con đường mới và như vậy sẽ giúp kinh tế phát triển. Số tiền lớn chảy vào các nền kinh tế Đông Á nhưng như chúng ta đã thấy trước đó, vào năm 1997, các đất nước này đã gặp những thất bại kinh tế. Những nhà cho vay quốc tế đã không lo lắng nhiều về việc liệu người mà họ cho vay có thể trả lại khoản nợ hay không. Họ cho vay trên cơ sở thiếu thông tin và cuối cùng rất nhiều người vay tiền không thể trả nợ. Rủi ro đạo đức làm mọi thứ trở nên tồi tệ hơn bởi vì những nhà cho vay hy vọng rằng chính phủ sẽ giúp đỡ họ nếu có chuyện gì tồi tệ xảy ra, vậy nên họ không có động lực để hành xử cẩn trọng trong việc cho ai vay tiền.

Thị trường tài chính hoạt động tốt phụ thuộc vào việc người cho vay có khả năng đánh giá chính xác mức độ đáng tin tưởng của người vay tiền, và vào việc các nhà đầu tư hiểu được sự rủi ro của những dự án mà họ đổ tiền vào. Thứ quan trọng nhất trong thị trường tài chính là thông tin, quan trọng hơn nhiều so với trong thị trường hàng hóa như dầu hoặc lúa. Khi thị trường tài chính không phát triển, như ở Đông Á, nó sẽ không làm tốt việc phân loại các thông tin phức tạp. Stiglitz phản đối những kiến nghị của các nhà chức

trách tại Washington. Họ hoàn toàn bỏ qua những rủi ro của chính sách thị trường tự do cho phép dòng tiền vào và ra các quốc gia mà không có bất kỳ sự kiểm soát nào khi người cho vay không biết rõ về những người mà họ cho vay tiền. Ông đã ví chính sách đó như việc đặt một động cơ Ferrari vào một chiếc xe cũ, và sau đó khởi hành mà không quan tâm đến tình trạng của lốp xe hay kỹ năng của người lái.

Kinh tế học thông tin cũng liên quan đến những thử thách kinh tế lớn mà nền kinh tế tiên tiến phải đối mặt. Kể từ cuộc Đại khủng hoảng những năm 1930, các nhà kinh tế học vẫn băn khoăn cái gì gây ra tình trạng thất nghiệp. George Akerlof đã băn khoăn điều này kể từ khi mới 11 tuổi vào lúc cha của ông bị mất việc. (Cậu lý giải rằng khi một người cha bị mất việc và không chi tiêu nữa, người cha khác cũng sẽ bị mất việc và tiếp tục như vậy - phản ứng dây chuyền tạo thành một đường xoắn ốc kinh tế đi xuống. Cậu bé George đã khám phá ra một trong những nguyên lý cơ bản của kinh tế học Keynes mà không hay.) Kinh tế học hậu chiến dựa vào nghiên cứu của Keynes cho rằng tiền lương sẽ không giảm xuống dễ dàng trong suy thoái và với lương cao sẽ khiến các công ty không tuyển thêm nhân công nữa. Tại sao lương lại không giảm? Kinh tế học thông tin đưa ra câu trả lời mới. Một ông chủ không thể theo dõi công nhân của họ mọi lúc vậy nên sẽ không biết họ đã làm việc chăm chỉ như thế nào. Để khuyến khích họ làm việc chăm chỉ, ông chủ tăng khoản lương mà họ được nhận. Khi tất cả các ông chủ làm giống như vậy, mức lương trung bình sẽ tăng. Ở mức lương cao, các công ty thuê ít nhân công hơn và nạn thất nghiệp tăng. Do đó, nguy cơ thất nghiệp sẽ khiến các nhân công làm việc chăm chỉ hơn. Cách nghĩ này về nạn thất nghiệp trở thành một phần trong cách giải thích mới của Keynes được nhiều nhà kinh tế học theo trường phái Keynes ngày nay đi theo.

Khi Akerlof và Stiglitz bắt đầu lĩnh vực mới của họ về kinh tế học thông tin, rất nhiều nhà kinh tế học nghĩ rằng các thị trường thường hoạt động tương đối hiệu quả. Họ vào trong "bàn tay vô hình", quan điểm của Adam Smith rằng việc mua và bán trên thị trường sẽ dẫn đến cách sử dụng tốt nhất các nguồn lực xã hội. Sự sụp đổ trong thị trường do vấn đề thông tin không có nghĩa là con người quá ngốc nghếch hay thiếu lý trí. Hoàn toàn hợp lý khi mọi người dừng việc mua ngựa vì nghi ngờ là họ đang bị chào mua những con ngựa già yếu. Nhưng sự sụp đổ có nghĩa rằng bàn tay vô hình không còn hoạt động nữa. Khi nhận giải Nobel của mình, Stiglitz gợi ý rằng lý do khiến bàn tay trở nên vô hình là bởi vì nó không ở đó - và nếu như có thì nó đã bị tê liệt.

CHƯƠNG 34



NHỮNG LỜI HỨA KHÔNG ĐƯỢC GIỮ

Con người đổi ý khi tốt hơn là không nên làm vậy. Lời tuyên bố không có gì đặc sắc này là cơ sở của một lý thuyết kinh tế cho rằng các chính phủ không thể không cản trở những mục tiêu của chính mình kể cả với những dự định tốt nhất. Họ giống như những giáo viên có thiện chí đổi ý về việc phạt những học sinh lười ở lại sau giờ học dù cho điều đó sẽ khuyến khích học sinh học hành chăm chỉ và vượt qua các kỳ thi. Các giáo viên dọa sẽ phạt học sinh ở lại sau giờ học nếu học sinh không làm bài tập về nhà, nhưng rồi vẫn tha khi học sinh không nộp bài. Tại sao lại như vậy? Nếu họ phạt học sinh ở lại sau giờ học, giáo viên sẽ phải ở lại trễ, trong khi họ rất muốn được về nhà đúng giờ. Học sinh biết rằng các giáo viên sẽ không làm theo những gì họ nói nên chúng không làm bài tập về nhà; chúng không bao giờ bỏ được thói lười nhác và trượt các kỳ thi. Nếu học sinh tin vào lời dọa của giáo viên, chúng sẽ làm bài tập và giáo viên sẽ có thể về nhà đúng giờ. Bởi vì những học sinh lười không tin vào những lời đe dọa của giáo viên, tất cả mọi người đều bị thiệt.

Tác động mà giáo viên đang cố tạo ra - mối đe dọa của hình phạt ở lại sau giờ học khiến học sinh làm bài tập về nhà - diễn ra qua thời gian. Vào thứ Hai, điều tốt nhất mà giáo viên nên làm là cảnh báo về hình phạt ở lại sau giờ học

nếu bài tập về nhà không được nộp vào thứ Tư. Tuy nhiên khi thứ Tư đến, điều tốt nhất nên làm là tha cho các học sinh. Các giáo viên tự nói với mình rằng: bài tập về nhà vẫn chưa hoàn thành, vậy lợi ích của việc phạt ở lại sau giờ học và phải ở lại muộn là gì?

Vấn đề của việc cố gắng đạt được một mục tiêu qua một thời gian được nghiên cứu bởi hai nhà kinh tế học vào cuối những năm 1970. Finn Kydland (sinh năm 1943) lớn lên tại một nông trại ở Na Uy, là học sinh duy nhất trong khu vực học cao hơn bậc tiểu học. Trong lúc đang theo học tiến sĩ tại Đại học Carnegie Mellon ở Pittsburgh, ông đã gặp một người Mỹ tên là Edward Prescott (sinh năm 1940) và trong chuyến đi trở lại Na Uy ông đã thuyết phục Prescott dành ra 1 năm với mình tại Đại học Kinh tế Na Uy ở Bergen. Trong không gian tĩnh mịch của tòa nhà, thật lâu sau khi những người khác đã về nhà, Kydland và Prescott tìm ra lý thuyết mới của họ và đặt ra một thuật ngữ mới. Những giáo viên dễ dãi đối mặt với vấn đề "thiếu nhất quán theo thời gian": điều tốt nhất trong hôm nay sẽ không còn là điều tốt nhất trong ngày mai.

Các nhà khoa học cố gắng kiểm soát các chuyến bay của tên lửa không vướng phải vấn đề thiếu nhất quán theo thời gian. Khi họ phóng một tên lửa vào thứ Hai, họ cài hướng dẫn cho máy tính của tên lửa để đưa tên lửa tới mặt trăng vào thứ Tư với mức tiêu thụ nhiên liệu ít nhất có thể. Họ có thể cài đặt trước một loạt hướng dẫn trên máy tính vào thứ Hai, một vài hướng dẫn vào thứ Ba và vài hướng dẫn cuối vào thứ Tư. Không quan trọng là họ làm chúng như thế nào. Điều gì tốt nhất vào thứ Hai cũng tốt nhất vào thứ Tư. Máy tính của tên lửa luôn luôn giữ lời hứa của nó.

Khi bạn đối phó với con người thì điều đó lại không quan trọng. Vào thứ Hai giáo viên đặt ra một loạt hướng dẫn cho bản thân họ trong tuần tiếp

theo: phạt học sinh ở lại sau giờ học nếu không làm bài tập về nhà. Vào thứ Tu họ đã làm khác đi. Con người khác với tên lửa bởi vì đoán trước tương lai. Họ biết điều có thể xảy ra vào ngày mai và vì thế họ thay đổi hành vi của mình ngày hôm nay. Các học sinh biết rằng giáo viên sẽ không thực hiện lời đe dọa và vậy là chúng không hề bận tâm đến việc làm bài tập về nhà.

Kydland và Prescott thuộc nhóm những nhà kinh tế học vào những năm 1970 tranh cãi rằng nguyên lý của kinh tế học Keynes cho rằng chính phủ có thể dễ dàng quản lý nền kinh tế là sai lầm bởi vì định luật ấy giả định nền kinh tế giống như một quả tên lửa. Điều đó chỉ đúng khi con người không hoàn toàn suy nghĩ hợp lý, họ nói. Cách tiếp cận mới với kinh tế học kiểm tra xem nền kinh tế hoạt động như thế nào nếu con người có kỳ vọng hợp lý, khái niệm chúng ta bắt gặp trong Chương 30. Khi con người có những kỳ vọng hợp lý, họ đưa ra các dự đoán về chuyện sẽ xảy ra, sử dụng tất cả thông tin có sẵn, bao gồm thông tin về các chính sách kinh tế của chính phủ. Họ không mắc sai lầm vì quên xem xét các thông tin quan trọng. Kydland và Prescott phát hiện ra rằng những kỳ vọng hợp lý dẫn đến sự thiếu nhất quán theo thời gian. Vấn đề của các giáo viên xảy ra bởi vì học sinh của họ đã đưa vào hành động của ngày thứ Hai dự đoán của chúng về những việc mà giáo viên sẽ làm trong ngày thứ Tư. Các nhà khoa học tên lửa chơi một trò chơi chống lại thiên nhiên nhưng giáo viên và chính phủ chơi trò chơi phức tạp hơn, trò chơi chống lại những người xảo quyệt.

Chính sách kinh tế Keynes theo sau trong những năm 1950 và 1960 dựa trên ý kiến cho rằng chính phủ có thể tác động đến đường hướng của nền kinh tế bằng việc điều chỉnh số tiền chính phủ chi tiêu. (Một chính sách thay thế, ít phổ biến hơn đối với những người theo trường phái Keynes, là chính phủ điều chỉnh số lượng tiền đưa vào lưu thông). Theo đường cong Phillips,

cho thấy tỉ lệ thất nghiệp thấp đi kèm với lạm phát cao, chính phủ có thể sử dụng những chính sách này để giảm thiểu thất nghiệp với cái giá là lạm phát cao hơn một chút. Các nhà nghiên cứu lý thuyết kỳ vọng hợp lý cho rằng điều này là không thể. Nếu chính phủ thúc đẩy kinh tế, những người có suy nghĩ hợp lý thường tiên đoán rằng mức lương cao hơn sẽ bị nhấn chìm bởi mức giá cao hơn. Lương thực tế của mọi người (số hàng hóa thực tế họ có thể mua) không thay đổi và, biết được điều đó, họ sẽ không nhận thêm nhiều công việc hơn. Ảnh hưởng duy nhất của chính sách của chính phủ là đẩy nhanh lạm phát. Dưới cách nhìn này về nền kinh tế, điều tốt nhất mà chính phủ có thể làm là giữ lạm phát ở mức thấp bằng việc không in quá nhiều tiền hoặc không chi tiêu quá nhiều.

Tuy nhiên, ngay cả khi biết được điều này, chính phủ vẫn không thể ngăn chính nó khỏi việc cố gắng thúc đẩy kinh tế. Vào tháng Một, chính phủ đưa ra một lời hứa: chính phủ nói rằng sẽ giữ mức lạm phát thấp bởi vì nó biết rằng trong dài hạn việc cố gắng để thúc đẩy kinh tế là vô ích và chỉ dẫn đến lạm phát cao hơn. Tuy nhiên, vào tháng Năm, chính phủ không còn được tín nhiệm và một cuộc bầu cử sắp sửa diễn ra vào cuối năm. Mặc dù bình thường thì chính phủ không thể tác động đến việc làm, đôi khi nó có thể gây ra tác động trong tương lai gần nếu nó đột nhiên thúc đẩy kinh tế mà mọi người không hề biết trước. Vào tháng Năm, chính phủ cố gắng làm như vậy với hy vọng giành được lợi ích chính trị từ việc giảm tỉ lệ thất nghiệp xuống thấp hơn. Trong một thời gian ngắn, mọi người nhận thêm nhiều việc làm hơn như một phản ứng trước mức lương cao hơn, nhưng nhanh chóng trở lại với mức có việc làm thấp hơn khi họ nhận ra rằng tiền lương cao hơn đã bị chìm nghỉm trong mức giá cả ngày càng leo thang. Chính phủ cố gắng làm điều tương tự vào tháng Sáu, tháng Bảy và tháng Tám. Bởi vì các hành động của

chính phủ chỉ có tác dụng khi chúng làm mọi người ngạc nhiên, chúng chỉ hiệu quả một vài lần (và chỉ trong thời gian ngắn); qua thời gian, tỉ lệ thất nghiệp sẽ không thấp hơn so với trường hợp chính phủ giữ lời hứa của mình. Điểm khác nhau là tỉ lệ lạm phát đạt mức 8% chứ không phải 2%. Mọi người hiểu tình thế tiến thoái lưỡng nan của chính phủ và vì thế không tin vào lời hứa giữ mức lạm phát thấp. Cũng giống như giáo viên, chính phủ muốn giữ lời hứa của mình nhưng khi thời hạn đến, nó không thể thực hiện đúng như vậy. Kết quả của những lời hứa bị phá vỡ là nền kinh tế trở nên dễ thay đổi hơn: với giá cả tăng nhanh nền kinh tế ít ổn định hơn và hỗn loạn cũng như khó đoán hơn.

Bạn có thể nghĩ rằng sẽ tốt hơn nếu một chính phủ (hoặc giáo viên) có thiện chí có được nhiều lựa chọn nhất có thể ở việc nên làm gì trong mọi thời điểm. Các nhà kinh tế gọi đó là “quyền tự do quyết định chính sách”: tự do hoàn toàn trong việc quyết định. Vào tháng Năm, chính phủ quyết định làm gì đó để phản ứng với hoàn cảnh hiện tại, và cũng quyết định làm gì đó trong tháng Sáu, tháng Bảy và tháng Tám. Chắc hẳn là quyền tự do quyết định cho phép chính phủ đánh giá điều kiện hiện tại và sau đó hành động, đem lại kết quả tốt nhất qua thời gian? Lý thuyết của Kydland và Prescott chỉ ra tại sao quyền tự do quyết định có thể giảm quyền lực của chính phủ trong việc tiến hành chính sách tốt nhất. Chính phủ không thất bại bởi vì nó lươn lẹo hay ngu ngốc; thay vào đó, sự tự do khi ra quyết định tại mọi thời điểm dẫn nó đến những hành động tự gây ra thất bại.

Kydland và Prescott cho rằng thay vì sử dụng quyền tự do quyết định - đưa ra những quyết định riêng lẻ vào tháng Năm, tháng Sáu và tháng Bảy - chính phủ nên tuân theo một quy tắc được quyết định trước đó, giống như “giữ lạm phát ở mức thấp tại mọi thời điểm”. Nhưng làm sao chính phủ có

thể thực thi nó? Chính phủ nắm giữ các đòn bẩy của quyền lực và vì thế sẽ luôn luôn phá vỡ quy tắc của chính mình. Vấn đề là khi chính phủ có càng nhiều quyền lực, nó dường như lại có càng ít. Dù chính phủ đã đưa ra lời hứa chắc nịch đến thế nào, không một ai tin nó (giống như giáo viên với lời đe dọa bị ngó lơ).

Sau khi Kydland và Prescott nghĩ ra lý thuyết của họ, các nhà kinh tế học đã tìm kiếm các giải pháp khiến chính phủ thực thi các quy tắc của mình và giải quyết vấn đề thiếu nhất quán theo thời gian. Nhiều giải pháp trong số đó tập trung vào việc thay đổi cách ngân hàng trung ương hoạt động. Ngân hàng trung ương là ngân hàng của chính phủ và là tổ chức phát hành tiền giấy và tiền xu. Ngày nay, các ngân hàng trung ương tiến hành các chính sách tiền tệ của chính phủ: các hoạt động thay đổi nguồn cung tiền và lãi suất. Các ngân hàng trung ương khởi đầu như những công ty tư nhân. Một trong những ngân hàng lâu đời nhất, Ngân hàng Anh quốc, được thành lập vào năm 1694 bởi một nhóm thương gia muốn đảm bảo rằng Anh có đủ tiền để đánh lại Pháp. Dần dần, ngân hàng trung ương gắn chặt với chính phủ. Năm 1946, Ngân hàng Anh quốc được đưa vào sở hữu công; Stafford Cripps, Bộ trưởng Tài chính Anh, vào cuối những năm 1940 từng gọi nó là ngân hàng "của ông ấy". Các ngân hàng trung ương được chính phủ sử dụng để theo đuổi các chính sách Keynes. Chúng chịu sự kiểm soát của chính phủ và được dùng theo cách mà các chính trị gia thấy phù hợp.

Một giải pháp đối với vấn đề thiếu nhất quán theo thời gian là chính phủ từ bỏ quyền kiểm soát tại ngân hàng trung ương. Lập luận của giải pháp này cho rằng nếu các ngân hàng trung ương độc lập thì chính sách tiền tệ sẽ không còn nguy cơ bị thao túng bởi các chính trị gia. Người đứng đầu của các ngân hàng trung ương không được bầu ra bởi cử tri và không có lợi ích gì khi

thực hiện những hành động có thể khiến họ được tín nhiệm trong ngắn hạn, vì thế họ sẽ có thể thực hiện quy tắc giữ mức lạm phát ở mức thấp. Chính phủ thậm chí có thể chỉ định những người thể hiện sự ủng hộ mạnh mẽ cho việc giữ mức lạm phát thấp và sẽ làm mọi thứ trong quyền hạn của mình để đạt được điều đó làm nhân viên ngân hàng trung ương. Nó giống như việc các giáo viên khoan dung yêu cầu các học sinh lười nhác đến văn phòng của một giáo viên chủ nhiệm nghiêm khắc, người mà mọi người đều biết rất thích đưa ra hình phạt ở lại sau giờ học.

Vào những năm 1990, rất nhiều chính phủ để cho ngân hàng trung ương của họ độc lập. Họ sẽ đặt các mục tiêu cho lạm phát - giữ nó nằm trong khoảng từ 2 đến 3% chẳng hạn. Nhiệm vụ của các ngân hàng trung ương là sử dụng các công cụ của chính sách tiền tệ, bây giờ đã nằm trong quyền kiểm soát của họ, để đạt được mục tiêu. Ngân hàng Pháp đã được tách khỏi các nhà chính trị gia vào năm 1994, gần 200 năm sau khi nó được Napoleon xây dựng để khôi phục lại trật tự tài chính sau sự bất ổn của Cách mạng Pháp. Vào buổi lễ, đánh dấu sự độc lập của nó, ngài thống đốc đã trông đợi kỷ nguyên mới của một nền kinh tế ổn định. Khi Ngân hàng Anh quốc bắt đầu trở nên độc lập vào năm 1998, một hội đồng các chuyên gia bắt đầu họp vào mỗi thứ Tư. Họ sẽ biểu quyết tăng hay giảm lãi suất để đạt được mục tiêu lạm phát. Một vài nhà kinh tế học thậm chí còn gợi ý việc gắn mức lương của các thống đốc ngân hàng trung ương với tỉ lệ lạm phát. Khi New Zealand để ngân hàng trung ương của nó hoạt động độc lập, nó đã làm điều tương tự bằng việc tuyên bố rằng sẽ sa thải thống đốc nếu ngân hàng không đạt được mục tiêu lạm phát.

Nhiều nhà kinh tế học tin rằng sự độc lập của ngân hàng trung ương sẽ dẫn đến lạm phát thấp và tăng trưởng đều đặn. Đó là một bước ngoặt lớn kể

từ thời kỳ lạm phát đình trệ những năm 1970 (tỉ lệ lạm phát và thất nghiệp cao). Chúng ta đang nói đến "Thời kỳ đại ổn định", một nền kinh tế ổn định không có những thăng trầm lớn. Vậy sự độc lập có hiệu quả không? Quả thật là trong các nước có ngân hàng trung ương độc lập, lạm phát đã ở mức thấp, nhưng xác định có mối liên kết chặt chẽ giữa hai thứ thì rất rủi ro. Mức lạm phát thấp của những năm 1980 và 1990 giống một chút may mắn hơn là kết quả của một lý thuyết kinh tế thông minh đã giải quyết vấn đề thiếu nhất quán theo thời gian. Vào những năm 1970, nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi những cú sốc khiến lạm phát tăng, giống như khủng hoảng chính trị tại Trung Đông dẫn đến giá dầu tăng mạnh. Có thể sự ổn định kinh tế của những năm 1980 và 1990 là kết quả của việc không có những cú sốc tương tự. Bên cạnh đó, Thời kỳ đại ổn định không kéo dài; nó kết thúc đột ngột vào năm 2008 khi nền kinh tế toàn cầu sụp đổ. Biến động kinh tế đã trở lại.

CHƯƠNG 35



NHỮNG NGƯỜI PHỤ NỮ BIẾN MẤT

Vào đầu những năm 1990, nhà kinh tế học Amartya Sen tính rằng 100 triệu phụ nữ đã biến mất. Bởi vì phụ nữ sống thọ hơn đàn ông, dân số lẽ ra phải có nhiều phụ nữ hơn đàn ông. Tại Anh, Pháp và Mỹ có khoảng 105 phụ nữ tương ứng với mỗi 100 đàn ông, nhưng Sen nhận thấy rằng ở một vài đất nước số lượng đàn ông nhiều hơn phụ nữ. Ở Trung Quốc và Bangladesh, chỉ có 94 phụ nữ tương ứng với 100 đàn ông, ở Pakistan con số đó là 90. Cộng những thiếu hụt đó lại, Sen thấy rằng trên toàn thế giới số phụ nữ đang ít hơn 100 triệu so với mức hợp lý. Họ đã đi đâu? Sen cho rằng họ là nạn nhân của sự thiếu thốn kinh tế tột độ: suy dinh dưỡng và thiếu thuốc men đã rút ngắn tuổi thọ của họ. Nghiên cứu của ông chỉ ra rằng các nền kinh tế không đối xử công bằng với đàn ông và phụ nữ: chúng chứa đựng thành kiến bất lợi với phụ nữ.

Vào những năm 1990, một nhóm các nhà kinh tế học cố gắng để giải thích thành kiến ấy. Họ kết hợp kinh tế học với chủ nghĩa nữ quyền - các quan điểm xã hội và chính trị dựa trên lòng tin về quyền bình đẳng của phụ nữ với đàn ông. Những nhà kinh tế học nữ quyền nói rằng thành kiến này có nghĩa là phụ nữ không được phân bổ công bằng nguồn lực của xã hội. Thành

kiến còn tồn tại trong cách các nhà kinh tế học nghĩ về thế giới. Điều này quan trọng bởi vì cách chúng ta nghĩ về nền kinh tế có thể ảnh hưởng đến cách mà nó thực sự đối xử với những người khác nhau trong thực tế.

Theo một khía cạnh nào đó, các lý thuyết kinh tế mà chúng ta đã nghiên cứu trong cuốn sách này - cạnh tranh hoàn hảo, quy luật cầu, v.v. - là những câu chuyện mà các nhà kinh tế học kể đi kể lại. Một lý thuyết nổi tiếng đó là bàn tay vô hình của Adam Smith. Tất nhiên thật sự không có bàn tay vô hình, chỉ là rất nhiều người mua và bán theo một cách có trật tự. Đó chỉ là một câu chuyện, mặc dù rất có ích. Diana Strassmann (sinh năm 1955), một người tiên phong trong kinh tế học nữ quyền, chỉ ra rằng hầu hết các câu chuyện kinh tế được đàn ông kể trước tiên, thường là trong thế kỷ 19. Nhiều nhà kinh tế học nam giới kể những câu chuyện đó đã có chung những cảm giác nghi ngại của xã hội về việc phụ nữ có một vai trò tích cực trong nền kinh tế. (Ngày nay, quan điểm này đã thay đổi, nhưng kinh tế học vẫn là một chuyên ngành do đàn ông thống trị.) Strassmann cho rằng, dù chúng ta không hay biết, những câu chuyện chúng ta kể phản ánh những thành kiến mà chúng ta thừa hưởng từ quá khứ. Kinh tế học đã nhìn thế giới theo cách nhìn của người đàn ông. Phụ nữ có vai trò không quan trọng trong những câu chuyện kinh tế của chúng ta và chịu sự thiệt thòi trong việc phân chia những nguồn lực có thật. Thành thật mà nói, kinh tế học phải nhận thức được những thành kiến của chính nó. Các nhà kinh tế nữ quyền cố gắng khiến những thành kiến ấy trở nên rõ ràng và dễ hiểu hơn .

Một câu chuyện được yêu thích trong kinh tế học truyền thống là điều mà Strassmann gọi là “vị gia trưởng nhân từ” - người đàn ông tốt bụng đứng đầu. Xã hội không bao gồm những cá nhân đơn lẻ mà là cả các gia đình, thường là một nhóm người lớn và trẻ em sống chung với nhau. Tuy nhiên,

kinh tế học xem gia đình như một đơn vị duy nhất. “Người đứng đầu hộ gia đình” thường là một người đàn ông, kiếm tiền và chịu trách nhiệm về vợ và con cái, những người không kiếm tiền và phụ thuộc vào anh ta. Gia đình là một nơi hòa hợp. Không có tranh cãi về thức ăn hay tiền bạc. Người đàn ông đưa cho vợ và con những gì họ cần. Các nhà kinh tế học có thể tập trung vào hành vi của người đàn ông kiếm tiền mà không cần để ý quá nhiều đến những người sống dựa vào họ. Sau tất cả, với một người đàn ông công bằng và khôn ngoan lãnh đạo họ, phụ nữ và trẻ em sẽ luôn luôn được chăm sóc. Bằng cách này, các bà vợ và con cái trở nên vô hình trong mắt của các nhà kinh tế học.

Strassmann nói rằng câu chuyện này là một sự bóp méo. Những người phụ nữ biến mất của Sen chỉ ra rằng các nguồn lực không được phân bổ một cách công bằng. Không phải tất cả đàn ông đều công bằng, đôi khi họ sẽ cãi cọ với vợ mình, thường là về chuyện tiền bạc. Thông thường các cuộc tranh luận sẽ khiến các cô gái ở vào vị trí thấp nhất trong thang bậc gia đình. Trong một vài xã hội, con trai được thiên vị hơn con gái trong vấn đề thức ăn và thuốc men, và những cô bé bị ốm thậm chí bị bỏ mặc đến chết thay vì đưa vào bệnh viện như những cậu bé. Ngoài ra, người đứng đầu gia đình thường là phụ nữ thay vì nam giới, và các gia đình có phụ nữ đứng đầu thường xuyên chịu nhiều khó khăn lớn. Vì bỏ qua phụ nữ, kinh tế học đánh mất nhiều cách quan trọng mà nguồn lực bên trong gia đình được phân phối.

Một câu chuyện kinh tế cũ khác là câu chuyện về người phụ nữ được xem là “nhàn rỗi”. Nếu phụ nữ ở nhà thay vì đi làm, họ bị xem như là không làm gì. Nếu họ không kiếm ra tiền, họ chắc chắn chỉ làm công việc còn lại duy nhất mà kinh tế học có thể nhận ra, đó là nghỉ ngơi: có thể là đi ra ngoài ăn trưa hay xem ti vi. Nhà kinh tế học Nancy Folbre (sinh năm 1952) phản bác

câu chuyện đó trong quyển sách của bà *Ai trả tiền nuôi bọn trẻ?* (Who Pays for the Kids?)

Folbre cho rằng phụ nữ phải gánh hầu hết các chi phí nuôi dạy lực lượng lao động trong tương lai. Kinh tế học tiêu chuẩn bỏ qua những chi phí đó bởi vì những người mẹ chăm sóc con cái của họ không được trả công bằng tiền. Khi một người đàn ông trả tiền người giúp việc cho việc dọn dẹp, nấu ăn và chăm sóc con cái của ông, sức lao động của cô ấy sẽ được tính vào thu nhập quốc dân của một nước. Nếu anh ta cưới cô ấy, cô ấy sẽ trở thành một phần của gia đình. Cô ấy sẽ tiếp tục công việc dọn dẹp và nấu ăn nhưng vì là vợ của anh ta nên cô ấy sẽ không được trả lương. Sức lao động của cô ấy không còn được tính trong thu nhập quốc dân. Dưới cách nhìn truyền thống, cô ấy trở thành một "người vợ không sản xuất".

Hãy thử nghĩ về toàn bộ sức lao động đã trở thành vô hình bởi vì không được trả lương: mua sắm, nấu ăn, dọn dẹp, chăm sóc con cái. Ở các nước nghèo, phụ nữ thu nhặt gỗ, gánh nước, cày đất, xay ngô, sửa nhà. Tính toán của Liên Hiệp Quốc cho thấy rằng những công việc không được trả công có thể tương đương với 70% giá trị sản xuất kinh tế của thế giới. Hầu hết các công việc không được trả công là do phụ nữ thực hiện. Nếu các công việc không được trả công quan trọng như vậy, không phải các nhà kinh tế học nên tính cả nó khi đo lường nền kinh tế sao? Nhà kinh tế học nữ quyền người New Zealand Marilyn Waring (sinh năm 1952) bàn luận về trường hợp này trong cuốn sách của bà *Nếu phụ nữ được tính đến* (If Women Counted). Quyển sách tác động đến cách mà các nhà kinh tế học tính toán thu nhập của các quốc gia, nhưng các phép tính vẫn còn bỏ sót nhiều công việc quan trọng không được trả công.

Những nhà kinh tế học nữ quyền khác nhấn mạnh sự cần thiết của việc tạo thuận lợi cho phụ nữ dễ dàng tìm được việc làm hơn. Một trong những thay đổi kinh tế lớn nhất trong thế kỷ qua, đặc biệt ở châu Âu và Hoa Kỳ, là sự tham gia của phụ nữ vào các công việc được trả lương. Ở Mỹ, chỉ 20% phụ nữ được trả lương vào năm 1890. Cho đến những năm 1950, có một vài công việc không nhận phụ nữ có gia đình và phụ nữ sẽ bị đuổi việc nếu họ lập gia đình. Dần dần, xã hội bắt đầu chấp nhận phụ nữ như một phần của lực lượng lao động, và 60% phụ nữ có việc làm vào năm 1980. Nhiều công việc không được trả công mà phụ nữ vốn làm được chuyển qua cho các bảo mẫu và người dọn dẹp. Cho dù xu thế là như vậy, những công việc không được trả công trong nhà vẫn có vai trò rất quan trọng, và vẫn là phụ nữ - ngay cả những người có công việc được trả lương - hoàn thành phần lớn.

Strassmann cho rằng những câu chuyện yêu thích của các nhà kinh tế học - câu chuyện về lựa chọn tự do - cũng cần phải được viết lại. Kinh tế học tiêu chuẩn dựa trên khái niệm về “con người kinh tế lý trí”, người lựa chọn thứ để mua dựa vào giá và thu nhập cho phép. Mọi người có những sở thích rõ ràng. Họ biết rằng họ thích trà hơn cà phê, thích nhạc thính phòng hơn bóng đá. Cuộc sống của họ chủ yếu gồm việc đáp ứng tốt nhất nhu cầu bằng số tiền mà họ có. Các nhà kinh tế nữ quyền cho rằng lý thuyết hành vi này cũng xuất phát từ quan điểm của nam giới. Đối với các nhà kinh tế học truyền thống - trong lịch sử hầu hết là những người đàn ông có học thức và giàu có - quan điểm về việc lựa chọn từ một loạt các tùy chọn được xem là hoàn toàn tự nhiên. Họ có tiền và có quyền lực để làm những gì họ muốn. Tuy nhiên, định kiến và sự phân biệt đối xử mà phụ nữ và các nhóm chịu thiệt thòi phải gánh chịu thường loại bỏ sự lựa chọn tự do. Lựa chọn tự do về

ngành học có rất ít ý nghĩa trong các xã hội mà những bé gái bị giết vì đến trường.

Khi các nhà kinh tế học đánh giá kết quả kinh tế tốt đến mức nào, điều mà họ quan tâm nhất là con người có sự lựa chọn. Không cần phải so sánh phúc lợi giữa những người đàn ông và phụ nữ khác nhau: trên thực tế, các nhà kinh tế học cho rằng bất kỳ sự so sánh nào đều sẽ là vô nghĩa. Thay vào đó, họ đánh giá một vị trí kinh tế tốt đến đâu bằng cách sử dụng khái niệm hiệu quả pareto chúng ta đã gặp trong Chương 25. Những cải tiến duy nhất được nhận thấy dưới cách đo lường này là những cải tiến mà trong đó có ít nhất một người được lợi hơn nhưng không ai chịu thiệt hơn. Nhưng hầu hết mọi sự thay đổi trong nền kinh tế tạo ra người thắng và kẻ thua. Ví dụ, hiệu quả pareto không hề đề cập đến sự thay đổi với một vài người giàu trở nên ít giàu hơn một chút trong khi hàng trăm người phụ nữ thoát khỏi sự nghèo khó. Vì vậy, cách đánh giá nền kinh tế này sẽ có xu hướng bảo thủ theo nghĩa là không dễ dàng chấp nhận những thay đổi đối với mọi thứ hiện tại. Điều đó tất nhiên sẽ có xu hướng làm lợi cho những người có quyền lực nhất trong xã hội.

Các nhà kinh tế học nữ quyền tranh luận rằng toàn bộ cách tiếp cận này quá hẹp. Trên thực tế, con người có sự kết nối tâm hồn và biết cảm thông với những người khác. Rõ ràng người mẹ chăm sóc con cái mình xuất phát từ tình yêu, chứ không phải từ việc cân bằng giữa chi phí và lợi ích của chính họ. Thậm chí người mua, người bán và nhân viên làm thuê cũng hành động xuất phát từ sự cảm thông, chứ không chỉ là vì tiền. Ví dụ, khi một người ở San Francisco mua cà phê "thương mại bình đẳng" đắt đỏ, sản phẩm được cho là làm lợi cho những người trồng cà phê ở các nước đang phát triển, họ trả thêm tiền bởi vì họ muốn làm gì đó để giúp đỡ những người lạ ở cách xa hàng

nghìn dặm. Nếu con người hành xử như vậy, chúng ta có thể thật sự cho rằng không có ích gì khi so sánh phúc lợi giữa những nhóm người khác nhau không?

Nhà kinh tế Julie Nelson (sinh năm 1956) ủng hộ một cách khác để đánh giá nền kinh tế đang hoạt động tốt đến đâu. Thay vì suy nghĩ về hiệu quả pareto và lựa chọn, bà sử dụng ý tưởng về "cung cấp": làm thế nào để cung cấp cho con người những thứ mà họ cần để sống tốt. Bà thậm chí đề cập đến Adam Smith, nhà tư tưởng thường được gắn với quan điểm về lựa chọn tự do và trao đổi hàng hóa, và chỉ ra rằng ông đã nói một nền kinh tế khỏe mạnh là một nền kinh tế sản xuất những thứ cần thiết cho một cuộc sống đàng hoàng. Vậy bạn có thể định nghĩa thành công kinh tế là sự cung cấp đời sống cho tất cả mọi người bằng thức ăn, thuốc và sự chăm sóc đối với trẻ em và người già, thay vì đơn giản là việc con người đua ra lựa chọn tự do với càng nhiều tùy chọn càng tốt.

Ngày nay, một số sự thiếu thốn tồi tệ nhất mà phụ nữ phải đối mặt là kết quả của đại dịch HIV/ AIDS. Ở những đất nước nghèo, những người phụ nữ trẻ dễ bị lây nhiễm hơn so với đàn ông và đối mặt với những rào cản lớn nhất ngăn cản họ được chữa trị. Phụ nữ cũng chịu đựng gánh nặng làm thêm việc khi các thành viên khác trong gia đình bị lây nhiễm. Kinh tế học nữ quyền cho chúng ta biết rằng nếu không có những chính sách hỗ trợ họ, vấn đề về sự biến mất của phụ nữ sẽ trở nên nghiêm trọng hơn, nhưng thay đổi xã hội và chính sách tốt có thể giúp ích. Kerala nổi bật giữa các bang An Độ với nỗ lực giáo dục các bé gái, và nhiều phụ nữ ở đây hiện tại đã có công việc được trả lương. Sen nhận ra rằng Kerala, không giống hầu hết những vùng khác của Ân Độ, đã tìm lại được những người phụ nữ biến mất. Ở đây số phụ nữ nhiều hơn số đàn ông ở mức gần bằng các nước châu Âu và châu Mỹ.

Kinh tế học truyền thống không hoàn toàn bỏ qua những người phụ nữ, nhưng các nhà nữ quyền thường phản đối những câu trả lời mà nó đưa ra. Ví dụ như tại sao phụ nữ thường kiếm được ít tiền hơn nam giới? Một nhà kinh tế học truyền thống đã nói rằng đàn ông và phụ nữ đơn giản là có những sở thích khác nhau. Đàn ông thích học những thứ có thể dẫn đến một công việc được trả cao hơn - luật và khoa học chẳng hạn. Phụ nữ thường thích văn học và ngôn ngữ và trở thành giáo viên thay vì các quan tòa và kỹ sư. Tất cả vấn đề chỉ là đàn ông và phụ nữ chọn lựa cái gì, vì thế nếu phụ nữ muốn kiếm nhiều hơn thì tất cả những gì họ cần làm là thay đổi quyết định mà họ đưa ra. Các nhà kinh tế học nữ quyền phản đối quan điểm này: tất cả những gì mà quan điểm này làm được chỉ là biện minh cho những rào cản về kinh tế của phụ nữ bằng việc xem vai trò của phụ nữ trong nền kinh tế là thứ mà bản thân họ đã chọn, chứ không phải là điều mà xã hội cho rằng là phù hợp với họ. Phụ nữ không cần phải thay đổi mà chính là bản thân nền kinh tế phải thay đổi. Sau tất cả, cả phụ nữ và nam giới đều hành động theo những cách phức tạp hơn so với những điều câu chuyện về "con người kinh tế lý trí" cho rằng họ sẽ làm. Các nhà kinh tế học nữ quyền cho rằng "con người kinh tế suy nghĩ hợp lý" cần một trái tim. Có lẽ điều đó có thể là sự khởi đầu của một câu chuyện kinh tế mới, một câu chuyện làm tốt hơn trong việc cải thiện cuộc sống của mọi người, cả đàn ông và phụ nữ.

CHƯƠNG 36



TÂM TRÍ MỊT MÙ

Làm thế nào để bạn biết một cái cây cách bạn bao xa? Một phần, bạn sẽ đánh giá thông qua mức độ sắc nét và rõ ràng của nó. Cách này thường hiệu quả, nhưng đôi khi bạn bị ảo giác thị giác: chẳng hạn, khi có sương mù, bạn có thể nghĩ cái cây đó ở xa hơn thực tế.

Daniel Kahneman (sinh năm 1934) là một nhà tâm lý học người Israel nghiên cứu tâm lý học về nhận thức thị giác và sau đó chuyển sang kinh tế học. Với một nhà tâm lý học cộng sự, Amos Tversky (1937-1996), ông phát hiện ra rằng khi mọi người chấp nhận một công việc hoặc mua một tách cà phê, một làn sương mù tinh thần khiến họ không nhận thức được sự việc một cách hợp lý. Các nhà kinh tế học từ lâu đã tin rằng mọi người đều có suy nghĩ hợp lý, rằng họ cân nhắc một cách chính xác chi phí và lợi ích của các lựa chọn được bày ra trước mắt họ khi họ hành động. Kahneman và Tversky thấy rằng không phải như vậy. Họ đã dành nhiều thập kỷ quan sát việc ra quyết định trong đời thực của con người và đã góp công sức sáng tạo ra lĩnh vực nghiên cứu "kinh tế học hành vi". Đương nhiên, tất cả mọi ngành kinh tế học đều nghiên cứu về hành vi, nhưng kinh tế học hành vi mới mẻ bởi vì nó xây dựng lý thuyết xung quanh những điều kỳ quặc trong việc ra quyết định

thực tế của con người, thay vì chỉ đơn giản giả định rằng họ hoàn toàn suy nghĩ hợp lý.

Một điều kỳ quặc là mọi người cân nhắc lợi nhuận và thiệt hại khác nhau. Hợp lý mà nói, mức tăng 50 đô la sẽ bù đắp chính xác một khoản lỗ 50 đô la. Tuy nhiên, mọi người dường như ghét thua lỗ nhiều hơn là thích lợi nhuận. Khi còn là sinh viên, nhà kinh tế học hành vi Richard Thaler (sinh năm 1945) nhận thấy "sự chán ghét thua lỗ" trong một trong những giáo sư kinh tế dạy chính mình! Vị giáo sư ấy, một người yêu rượu, sẵn sàng trả giá cao cho một chai rượu vang thuộc loại nhất định để thêm vào bộ sưu tập của mình. Nhưng ông ấy thực sự ghét phải từ bỏ: ngay cả khi bạn đề nghị trả ông ấy gấp ba lần số tiền ông ấy đã trả, giáo sư vẫn sẽ không bán cho bạn một chai. Thaler và Kahneman đã tiến hành một thử nghiệm trên một nhóm người để xem điều gì đang xảy ra. Một số người trong số họ được tặng một cái cốc và sau đó được hỏi họ sẽ bán nó với giá bao nhiêu. Những người khác, chưa được nhận cái cốc, được hỏi họ sẽ trả bao nhiêu tiền cho cái cốc tương tự. Về cơ bản, hai nhóm được hỏi một câu giống nhau: họ định giá cái cốc là bao nhiêu. Tính hợp lý về kinh tế đòi hỏi họ phải đưa ra một mức định giá duy nhất. Nếu họ định giá là 5 bảng thì họ nên sẵn sàng mua hoặc bán cái cốc với giá 5 bảng; việc họ nghĩ rằng thứ gì đó đáng giá bao nhiêu không nên bị ảnh hưởng bởi việc họ có nó hay không. Nhưng sự định giá của người ta có bị ảnh hưởng bởi việc họ có chiếc cốc hay không. Khi họ đã có cốc thì họ định giá những chiếc cốc đó cao hơn so với khi họ không sở hữu chúng.

Cũng giống như một căn phòng có vẻ sáng hơn hoặc tối hơn tùy thuộc vào độ sáng bên ngoài, kết quả trông tốt hơn hoặc tệ hơn tùy thuộc vào "điểm tham chiếu" mà từ đó bạn bắt đầu. Nếu bạn bắt đầu mà không có cốc, điểm tham chiếu của bạn là không có cốc; nhận được một chiếc là lợi ích.

Nhưng nếu bạn bắt đầu với một chiếc cốc, điểm tham chiếu của bạn là có cốc; từ bỏ nó được xem là tổn thất và điều đó đau đớn về tâm lý. Một khi bạn có một cái gì đó, nó trở nên có giá trị đối với bạn. Bạn giống như một đứa trẻ mới biết đi nắm chặt một cành cây tìm thấy trên mặt đất và mè nheo khi cha mẹ lấy nó đi mất. Bạn cần phải được trả khá nhiều tiền để từ bỏ chiếc cốc của bạn, cũng như giáo sư của Thaler nếu phải chia tay với rượu vang của mình.

Quyết định của mọi người có thể bị ảnh hưởng hoàn toàn bởi cách một thứ gì đó được mô tả hoặc "đóng khung" so với một điểm tham chiếu. Hãy tưởng tượng rằng có một căn bệnh sẽ giết chết 600 người. Hai chương trình y tế có sẵn để chống lại nó. Một chương trình sẽ cứu được 200 người. Theo chương trình khác thì 400 người sẽ chết. Chương trình nào tốt hơn. Kahneman và Tversky phát hiện ra rằng mọi người thích chương trình đầu tiên hơn, mặc dù kết quả của hai chương trình là giống hệt nhau. Chương trình đầu tiên được diễn tả như là lợi ích, từ một điểm tham chiếu là tất cả mọi người đều chết, chương trình thứ hai như là một mất mát, từ điểm tham chiếu là tất cả mọi người đều sống. Các điểm tham chiếu ngăn mọi người ra quyết định một cách hợp lý trên cơ sở kết quả tiền tệ tuyệt đối. Nếu một chiếc máy tính xách tay được bán với giá 1.000 đô la có vẻ như chỉ là một món hàng tầm tầm, thì một chiếc máy tính xách tay giống như thế được giảm giá từ 1.500 đô la xuống còn 1.000 đô la có thể trông giống như một món hời. Các siêu thị lợi dụng điều này bằng cách thổi phồng giá của một số hàng hóa nhất định để họ có thể hạ giá chúng sau này.

Một điều kỳ quặc khác trong việc ra quyết định liên quan đến cách mọi người đánh giá sự không chắc chắn. Một người lao động đang suy nghĩ về việc làm việc tại một tiệm bánh địa phương cần phải đánh giá khả năng công ty sẽ không thể tiếp tục kinh doanh trong năm tiếp theo. Một công ty taxi

muốn mở một văn phòng trong một khu vực mới của thị trấn cần phải đánh giá khả năng người dân ở đó sẽ muốn sử dụng các dịch vụ của công ty ấy. Nếu mọi người suy nghĩ hợp lý thì họ phải giỏi đánh giá xác suất của các sự kiện trong tương lai dựa trên thông tin mình có. Kahneman và Tversky cho thấy người ta không phải như vậy.

Hãy tưởng tượng một người phụ nữ tên là Carole thực sự thích âm nhạc và nghệ thuật và dành phần lớn thời sinh viên của mình đi biểu diễn nhạc jazz. Câu nào trong hai khẳng định sau đây có nhiều khả năng đúng hơn. Khẳng định một: Carole là một nhân viên ngân hàng. Khẳng định hai: Carole là một nhân viên ngân hàng và chơi kèn saxophone trong một ban nhạc địa phương. Hãy dành ít phút để nghĩ về nó. Kahneman và Tversky phát hiện ra rằng khi được hỏi loại câu hỏi này, mọi người có xu hướng nghĩ rằng khẳng định thứ hai có nhiều khả năng đúng hơn. Trên thực tế, tuyên bố một mới có nhiều khả năng là đúng hơn, bởi vì xác suất của một sự kiện rộng (Carole là một nhân viên ngân hàng) luôn luôn cao hơn của một sự kiện hẹp (Carole là một nhân viên ngân hàng và cũng chơi trong một ban nhạc). (So sánh với điều này: xác suất mưa ngày mai so với xác suất mưa từ 2 giờ chiều đến 4 giờ chiều ngày mai). Mọi người nghĩ rằng khẳng định thứ hai đại diện tốt hơn cho mô tả về Carole mà họ đã được cung cấp, nhưng mô tả đó là cái đánh lạc hướng và khiến họ đánh giá xác suất sai. Nếu mọi người bị mất phương hướng trong việc đánh giá những xác suất này, thì họ thậm chí còn dễ mắc sai lầm hơn khi đánh giá các tình huống phức tạp hơn, chẳng hạn như có bao nhiêu người trong một khu vực nhất định của thị trấn muốn sử dụng taxi.

Một số nhà kinh tế học thừa nhận những sự kỳ quặc trong quyết định của con người nhưng cho rằng chúng không quan trọng và rằng việc mô tả nền kinh tế lý trí là một sự ước lượng hữu ích. Ngược lại, các nhà kinh tế học hành

vi cho rằng lý thuyết đặc biệt của họ là cần thiết để giải thích các sự kiện kinh tế quan trọng. Ví dụ, kinh tế học hành vi đã được sử dụng để giải thích tại sao trong những năm 1990 thị trường chứng khoán Mỹ cất cánh và sau đó vào năm 2000 lại chạm đáy, khiến các công ty bị phá sản và nhiều khối tài sản bị quét sạch.

Thị trường chứng khoán Mỹ đã trên đà lên kể từ đầu những năm 1980. Trong những năm 1990, mọi người đổ xô mua cổ phần trong các công ty công nghệ mới cung cấp các sản phẩm thú vị như trình duyệt web, công cụ tìm kiếm và mua sắm trực tuyến. Khi Yahoo! được niêm yết trên thị trường chứng khoán, giá cổ phần của nó đã tăng 150% vào ngày đầu tiên, lượng cầu cho cổ phần của nó lớn như vậy; hai sinh viên Đại học Stanford thành lập công ty từ nhà di động của họ nhận thấy khối tài sản của mình tăng thêm 150 triệu đô la. Nhưng nhiều công ty thu được lợi nhuận rất nhỏ. Amazon cảnh báo các nhà đầu tư rằng nó thực sự sẽ lỗ nhưng điều đó không ngăn được họ mua cổ phần của công ty này. Các nhà đầu tư tin rằng các công nghệ mới sẽ kiếm cho công ty lợi nhuận khổng lồ trong tương lai. Cuối cùng, những người bán hàng, người đi xe taxi và giáo viên còn mua cổ phần trong giờ ăn trưa của họ. Vào cuối những năm 1990, thị trường chứng khoán nhảy vọt 20, thậm chí 30% một năm. Vấn đề là thu nhập của nền kinh tế không tăng lên nhanh chóng như thế.

Một vài nhà kinh tế học đã cảnh báo rằng xu hướng này không thể tiếp tục mãi. Một người trong số họ là Robert Shiller (sinh năm 1946), người đã áp dụng kinh tế học hành vi vào thị trường tài chính. Thị trường đã được nâng lên bởi các nhà đầu tư quá phấn khích và ngay sau đó nó sẽ rơi thịch xuống mặt đất, ông nói. Vào tháng Ba năm 2000, ông đã khởi hành chuyến đi để quảng bá cuốn sách mới của mình có tên *Sự hưng phấn bất hợp lý* (Irrational

Exuberance) - ngay đúng lúc thị trường chứng khoán sắp sửa sụp đổ. Một ngày nọ, Shiller tham gia một chương trình trò chuyện trên radio. Một người gọi điện thoại đến để nói với ông rằng cô biết ông sai: thị trường đơn giản phải tiếp tục tăng. Shiller nhớ lại sự run rẩy của cảm xúc trong giọng nói của người phụ nữ. Đối với Shiller, những gì đã xảy ra trong thị trường chứng khoán nghiêng về cảm xúc và tâm lý nhiều hơn là logic kinh tế học.

Kinh tế học nói rằng khi một công ty kiếm được lợi nhuận dồi dào, cổ phiếu của nó phải đáng giá rất cao. Các nhà đầu tư có suy nghĩ hợp lý sử dụng tất cả thông tin mà họ có về khả năng đem lại lợi nhuận của công ty để đưa ra quyết định cổ phần nào nên mua. Khi đủ người trên thị trường thực hiện điều này, giá cổ phần phản ánh tất cả các thông tin kinh tế có sẵn. Khả năng suy nghĩ hợp lý đảm bảo rằng thị trường tài chính hoạt động hiệu quả. Đây là điều mà các nhà kinh tế học gọi là thuyết thị trường hiệu quả, điều mà chúng ta đã gặp trong Chương 30, và Shiller đã bác bỏ ý tưởng đó. Ông nhận thấy rằng giá cổ phiếu bất ổn hơn so với những gì giả thuyết đó ám chỉ bởi vì chúng tăng lên và giảm xuống nhiều hơn so với mức tăng giảm của lợi nhuận công ty.

Những phát hiện của Kahneman và Tversky đã cho thấy những gì đang diễn ra. Trong thị trường tài chính, các nhà đầu tư làm điều tương tự như những người tin tưởng một cách sai lầm rằng Carole có nhiều khả năng hơn là một nhân viên ngân hàng biết chơi kèn saxophone. Thay vì nhìn kỹ vào khả năng sinh lợi của một công ty để đánh giá chính xác xác suất giá cổ phiếu của công ty đó sẽ tăng trong tương lai, mọi người liên hệ từ một tình huống trông có vẻ tương tự. Một tình huống tương tự hiển nhiên sẽ là những gì đã xảy ra với giá cổ phần trong những tháng trước. Nó đã tăng trong vòng năm tháng qua, vậy thì chắc chắn nó sẽ tăng trong năm tháng tiếp theo. Mọi

người hô hào, hãy mua cổ phần nào. Tuy nhiên, những gì đã xảy ra cách đó 5 tháng, có thể không liên quan gì đến những điều kiện hiện tại, giống như mô tả về Carole chẳng liên quan gì đến xác suất thực.

Những điều kỳ quặc trong quyết định của mọi người nằm đằng sau việc thị trường chứng khoán thay đổi nhanh chóng. Đối với Shiller, thị trường chứng khoán trong những năm 1990 giống như thế giới thời trang hơn là kinh tế học dựa trên suy nghĩ hợp lý. Một năm nọ, kính râm mắt lớn là hợp thời trang, và càng nhiều người đeo chúng thì càng nhiều người muốn trở thành một phần của phong trào đó. Một thị trường chứng khoán thay đổi nhanh chóng là thời trang kinh tế thể hiện qua giá cổ phần. Các nhà kinh tế học đôi khi hình dung thị trường như một bầy đàn - hàng ngàn người chúng ta xông lên sau những người ở phía trước - hoặc như một bong bóng xà phòng trên một con gió mạnh, với giá cổ phiếu được nâng lên, nâng lên mãi. Trong những năm 1990, người ta thấy hàng xóm của họ giàu lên nhờ cổ phần công nghệ và vì thế cũng mua cổ phần, tin rằng giá sẽ tiếp tục tăng. Điều này đẩy giá lên cao hơn, khẳng định niềm tin của họ. Mọi người không mua cổ phần vì họ đánh giá tích cực về các sản phẩm của công ty và do đó giá cả liên quan rất ít đến giá trị thực của các công ty. Các nhà đầu tư có nguy cơ đổ tiền vào các công ty bất ổn - đây không phải cách sử dụng tốt nhất các nguồn lực của nền kinh tế.

Đúng là máy tính và Internet đã biến đổi nền kinh tế, nhưng trong sự phấn khích về công nghệ mới đó, các nhà đầu tư loại bỏ tất cả các lý lẽ. Và chuyện đó không phải lần đầu tiên xảy ra. Vào thế kỷ 19, nhà báo người Scotland Charles MacKay đã kể về những bong bóng tương tự trong cuốn sách của ông *Những ảo tưởng bất thường phổ biến và sự điên rồ của đám đông* (Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds). Điều gì đã

xảy ra với cổ phiếu công nghệ tại Hoa Kỳ vào cuối thế kỷ 20 cũng là điều đã xảy ra với hoa tulip Hà Lan trong thế kỷ 17. Ở Anh, trong thế kỷ 18, đã có một thời kỳ người dân phát cuồng với cổ phần của các công ty hứa hẹn các kế hoạch kiếm tiền điên rồ như nhập khẩu cây óc chó từ Virginia, một máy chuyển động vĩnh cửu và thậm chí là một cam kết mang lại lợi nhuận vẫn còn nằm trong vòng bí mật!

Giống như những bong bóng trước kia, bong bóng chứng khoán Mỹ tan vỡ. Khi đó, bầy đàn bắt đầu chạy theo hướng ngược lại. Người ta nhìn thấy những người khác bán cổ phần, vì vậy họ cũng bán và không lâu sau thị trường rơi vào hoảng loạn. Khi giá cổ phiếu sụp xuống, tài sản của các nhà đầu tư đã bị cuốn phăng và nhiều công ty công nghệ mới đã phải ngừng kinh doanh. Trong vòng một tuần, khối tài sản trị giá 2 nghìn tỉ đô la tan biến vào hư không. Chẳng bao lâu, bong bóng tiếp theo trôi vào tầm mắt. Shiller đã dự đoán được nó - lần này là nhà ở. Mọi người tranh giành các khoản cho vay mua nhà khi giá nhà cứ tăng lên. Và như chúng ta sẽ thấy về sau, khi bong bóng vỡ, toàn bộ hệ thống tài chính gần như đã bị phá hủy.

CHƯƠNG 37



KINH TẾ HỌC TRONG THẾ GIỚI THỰC

Liệu chúng ta có nên cho phép việc mua bán nội tạng người - tim, thận và gan cần thiết cho những ca cấy ghép có thể cứu sống những bệnh nhân mắc bệnh hiểm nghèo hay không? Nhiều người trong chúng ta sẽ nói không. Chúng ta hoảng sợ trước ý nghĩ về những người nghèo hấp hối vì họ không đủ tiền mua thận mà người giàu có thể dễ dàng mua. Đó là lý do tại sao việc mua bán nội tạng là bất hợp pháp. Các bác sĩ quyết định những bệnh nhân nào sẽ có sức khỏe tốt hơn từ cấy ghép và sau đó cố gắng tìm những người hiến tạng phù hợp, nhưng bệnh nhân thường phải chờ một thời gian dài. Tại Hoa Kỳ, vào năm 2006, 70.000 bệnh nhân chờ đợi thận nhưng có chưa đến 11.000 ca cấy ghép được thực hiện và 5.000 người đã tử vong hoặc trở nên quá yếu nên không thể được ghép thận. Nhà kinh tế học người Mỹ Alvin Roth (sinh năm 1951) đã sử dụng các nguyên tắc kinh tế để tìm ra cách tăng số lượng nội tạng có sẵn để cấy ghép mà không diễn ra hành vi mua bán.

Giải pháp của Roth dựa trên thực tế là con người có hai quả thận nhưng có thể sống dù chỉ còn một quả, vì vậy nếu anh trai của bạn cần một quả thận, bạn có thể quyết định hiến tặng cho anh ấy một trong hai quả thận của mình. Vấn đề là khi các bác sĩ thực hiện các xét nghiệm với bạn và anh trai

của bạn, họ có thể thấy rằng thận của bạn không tương thích - rằng quả thận đó không "hợp" với anh ấy. Anh trai của bạn phải tiếp tục chờ đợi một quả thận tương thích xuất hiện. Giả sử có một bệnh nhân khác và một người hiến tặng khác mà bạn hoàn toàn không biết cũng ở trong tình trạng tương tự. Điều gì sẽ xảy ra nếu thận của bạn phù hợp với bệnh nhân kia và người hiến tặng khác đó phù hợp với anh trai bạn? Chắc chắn hoán đổi vị trí sẽ là một ý tưởng tốt, phải không? Đây là điểm mấu chốt trong giải pháp của Roth. Đó là một phiên bản của một tình huống kinh tế cơ bản: nếu tôi có cá và muốn phô mai và bạn có phô mai và muốn cá thì chúng ta có thể trao đổi hàng hóa của mình, từ đó cả hai đều được lợi. Vấn đề là, thật khó để tìm thấy nhau, đó là lý do tại sao chúng ta sử dụng tiền: tôi bán cá của tôi với giá 3 bảng và sau đó đi mua một ít phô mai.

Roth thiết kế một hệ thống cho phép trao đổi thận thuận lợi mà không xảy ra việc tiền trao tay. Điều đầu tiên là lập ra một cơ sở dữ liệu về những người hiến thận và bệnh nhân cần ghép thận. Cơ sở dữ liệu được sử dụng để tìm ra những quả thận phù hợp và để trao đổi chúng. Với toán cao cấp và lập trình máy tính, Roth đã có thể tính toán các chuỗi trao đổi phức tạp giữa bệnh nhân và người hiến tặng, giúp tìm thấy thận phù hợp cho nhiều bệnh nhân hơn trước. Phương pháp của ông đã được sử dụng để tạo ra Chương trình Trao đổi thận của New England hoạt động trên mười bốn trung tâm cấy ghép thận ở New England, Hoa Kỳ. Hàng ngàn bệnh nhân đã nhận được thận, họ sẽ không thể có thận nếu không có chương trình ấy.

Hệ thống của Roth cho thấy kinh tế học có thể đem lại sự khác biệt lớn nhường nào đến cuộc sống của con người. Đây cũng là ví dụ về một loại hình kinh tế học khác. Cho đến nay, chúng ta đã nghĩ về kinh tế học như là việc mô tả cách nền kinh tế hoạt động và đánh giá nó hoạt động tốt đến đâu. Các nhà

kinh tế học như Roth đi xa hơn: họ sử dụng các lý thuyết kinh tế học để tạo ra những bộ phận mới của nền kinh tế ngoài kia, trong thế giới thực. Mặc dù không liên quan đến việc mua và bán, trao đổi thận giống như một thị trường trên phương diện nó cho phép mọi người trao đổi vật phẩm với nhau. Khi Roth thiết lập cơ sở dữ liệu và chương trình máy tính của mình, ông đã tạo ra một cái gì đó tương tự như một thị trường ở nơi mà trước đây không có gì tồn tại. Đó là ví dụ về một lĩnh vực kinh tế học mới có tên gọi là "thiết kế thị trường".

Tất nhiên là hầu hết chúng ta sẽ không bao giờ cần phải tìm kiếm một quả thận. Một ví dụ thực sự nổi tiếng về thiết kế thị trường - ví dụ liên quan đến chiếc điện thoại di động nằm trong túi của chúng ta - ảnh hưởng đến nhiều người trong chúng ta hơn, và trái ngược với việc trao đổi thận, nó liên quan đến việc người mua trả một khoản tiền khổng lồ cho người bán. Trong những năm 1990 và 2000, chính phủ đã thuê các nhà kinh tế học để hỗ trợ bán giấy phép cho các công ty muốn sử dụng phổ tần số vô tuyến để thiết lập các mạng điện thoại di động. Khi bạn bán táo, chuyện đó thật dễ dàng: bạn nhìn vào giá bán táo và bán táo với mức giá đó. Nhưng các chính phủ không thể làm điều đó với các giấy phép phổ tần: các loại giấy phép này chưa từng được bán trước đây và không ai biết chúng đáng giá bao nhiêu. Chính phủ quyết định tổ chức đấu giá chúng. Trong đấu giá, một người bán cố gắng lấy mức giá tốt nhất từ một nhóm người mua cạnh tranh nhau. Đấu giá đã được sử dụng từ hàng thế kỷ trước để bán các tác phẩm nghệ thuật và hoa màu. Trong thời cổ đại đã có đấu giá nô lệ, và từng có thời kỳ toàn bộ Đế chế La Mã được đưa ra đấu giá. Điều khác biệt trong đấu giá ngày nay là nhiều trong số chúng được thiết kế bởi các nhà kinh tế học thông qua việc sử dụng một lĩnh vực kinh tế mới quan trọng được gọi là "lý thuyết đấu giá".

Trong các cuộc đấu giá, một số người biết nhiều thông tin hơn những người khác. Trong phiên đấu giá tác phẩm hội họa, những người đấu giá biết họ đánh giá giá trị của các bức tranh là bao nhiêu, nhưng người bán thì không. Những người tham gia đấu giá muốn mua bức tranh với mức giá thấp nhất có thể. Họ muốn giả vờ rằng họ định giá bức tranh ít hơn mức họ thực sự nghĩ. Người bán, mặt khác, muốn đảm bảo những người trúng đấu giá trả với mức định giá thực sự của họ. Ở đây, người bán và người tham gia đấu giá đang chơi trò chơi với nhau, trong đó một số người có nhiều thông tin hơn những người khác, vì vậy lý thuyết đấu giá dựa trên các công cụ của lý thuyết trò chơi và kinh tế học thông tin mà chúng ta đã đi qua trong các chương trước. Thiết kế đấu giá là sự giải quyết các vấn đề về chiến lược và thông tin để đảm bảo rằng người tham gia đấu giá có định giá cao nhất trúng đấu giá và người bán có thể tối đa hóa lợi nhuận.

Lý thuyết đấu giá bắt đầu bằng cách xem xét những gì xảy ra trong các loại đấu giá khác nhau. Có thể bạn đã quen với đấu giá lên, thường được sử dụng để bán đồ cổ. Một nhà đấu giá đứng đằng sau một chiếc bình thời Minh và hét lên một mức giá, mời những người tham gia đưa ra mức giá tăng lên cho đến khi chỉ còn có một người đấu giá còn lại. Người bán đấu giá đập búa xuống và người trúng đấu giá trả tiền đấu giá rồi mang chiếc bình về nhà. Ở Hà Lan, hàng triệu bông hoa được bán mỗi ngày bằng cách sử dụng đấu giá xuống. Người bán đấu giá bắt đầu với giá cao và sau đó giảm giá cho đến khi có ai đó chào mua. Đấu giá xuống rất nhanh và rất hữu ích đối với việc bán những bông hoa cần phải được bán đi trước khi chúng héo. Nhà ở đôi khi được bán trong các phiên đấu giá “niêm phong”, trong đó mỗi người tham gia đấu giá gửi một giá đấu trong một phong bì dán kín. Người có giá đấu cao nhất trả số tiền họ đặt giá và nhận nhà.

Hãy tưởng tượng bạn đang tham gia đấu giá kín cho một ngôi nhà mà với bạn đáng giá 300.000 bảng. Bạn sẽ đặt giá bao nhiêu? Có lẽ không phải là 300.000 bảng. Bạn sẽ có chiến lược về chuyện đó và đặt giá đấu thấp hơn một chút, 250.000 bảng chẳng hạn, để nếu thắng bạn sẽ kiếm được "lợi nhuận" là 50.000 bảng. Các nhà lý thuyết đấu giá gọi nó là "che giấu" giá đặt của bạn. Nhưng người bán muốn có được mức giá cho ngôi nhà càng cao càng tốt và vì thế muốn bạn đặt mức định giá thực sự của mình là 300.000 bảng.

Vào những năm 1960, nhà kinh tế học người Canada William Vickrey (1914-1996) đã tìm ra một giải pháp vô cùng sáng suốt và phù hợp cho vấn đề che giấu. Ông nghĩ ra một loại đấu giá mà trong đó các nhà thầu có mọi động cơ để trung thực. Trong các phiên đấu giá kín thông thường, những người trúng đấu giá trả một khoản tiền bằng giá đặt của chính họ, giá thầu cao nhất. Thay vì đấu giá kín "giá cao nhất", Vickrey đã đề xuất đấu giá "giá cao thứ hai" trong đó người trúng đấu giá là người đặt giá thầu cao nhất nhưng trả một khoản tiền bằng giá đặt cao thứ hai. Giả sử rằng trong một cuộc đấu giá nhà giá cao thứ hai, bạn đặt giá là 250.000 bảng, chứ không phải là mức bạn định giá thực sự là 300.000 bảng. Việc che giấu giá đặt của bạn sẽ không ảnh hưởng đến số tiền bạn sẽ trả cho ngôi nhà nếu bạn trở thành người đặt giá cao nhất bởi vì bạn chỉ phải trả mức giá thầu cao thứ hai. Nhưng khi đặt giá là 250.000 bảng, bạn sẽ không mua được nhà nếu ai đó đặt giá cao hơn 250.000 bảng, vì vậy, điều tốt nhất bạn có thể làm là đặt giá bằng với mức định giá thật của mình. Vickrey không phải là người đầu tiên nảy ra ý tưởng này. Vào thế kỷ 18, đại văn hào của nước Đức là Goethe đã bán cho một nhà xuất bản một trong những bài thơ của ông bằng cách sử dụng hình thức đấu giá giá cao thứ hai. Ngày nay, các phiên đấu giá của eBay hầu hết hoạt động

theo nguyên tắc giá cao thứ hai, mặc dù chúng không phải là các phiên đấu giá Vickrey thực sự. Một điều khiến chuyện phức tạp hơn là giá thầu của người tham gia được tiết lộ khi thời gian bắt đầu điểm, điều này khuyến khích các chiến thuật như chờ đến phút chót để đặt giá đấu.

Điểm bất lợi tiềm ẩn của cách đấu giá của Vickrey là người bán phải chấp nhận một khoản bằng giá cao thứ hai thay vì giá thầu cao nhất. Đấu giá theo cách nào là tốt nhất? Điều đó còn tùy. Một yếu tố là thái độ của người tham gia đấu giá đối với rủi ro. Mọi người thường sợ những tình huống rủi ro - những tình huống mà ở đó họ có cơ hội thắng sẽ được rất nhiều hoặc thua sẽ không được gì cả. Việc che giấu giá đặt của bạn trong phiên đấu giá kín giá cao nhất là mạo hiểm. Nếu bạn đặt giá 250.000 bảng cho một căn nhà mà bạn định giá 300.000 bảng thì bạn có thể thắng và kiếm được lợi nhuận 50.000 bảng, nhưng bạn có thể bị người khác trả giá cao hơn và không có được gì hết. Nếu bạn ghét rủi ro, bạn sẽ có xu hướng che giấu ít hơn, có lẽ là đặt giá 290.000 bảng. Trong cuộc đấu giá giá cao nhất, nỗi ác cảm với rủi ro sẽ khiến bạn đặt giá gần với mức định giá thực của mình và số tiền đó là những gì bạn sẽ trả nếu bạn thắng. Trong cuộc đấu giá giá cao thứ hai, bạn chỉ phải trả giá đặt cao thứ hai. Trong trường hợp này, có thể người bán sẽ nhận được nhiều tiền hơn ở cuộc đấu giá giá cao nhất so với phiên đấu giá giá cao thứ hai.

Có rất nhiều loại đấu giá khác nhau về mặt lý thuyết, nhưng trong thế giới thực, các nhà kinh tế học phải điều chỉnh thiết kế của họ phù hợp với bối cảnh. Nhà kinh tế học người Anh Paul Klemperer (sinh năm 1956) đã lãnh đạo một nhóm thiết kế ra hình thức đấu giá giấy phép điện thoại di động thế hệ thứ ba của Anh được tổ chức vào năm 2000. Thiết kế này có phần giống với các phiên đấu giá nên được sử dụng để bán những mặt hàng như bình cổ.

Nhưng chính phủ có một số giấy phép để bán, vì vậy chúng đã được bán cùng một lúc trong các vòng đấu giá lặp đi lặp lại. Tất cả các bên tham gia đấu giá phải đặt giá mua một thứ gì đó trong mọi vòng, điều này đã giữ cho cuộc đấu giá luôn sôi nổi.

Một vấn đề với loại đấu giá này là các nhà thầu có thể dùng mánh lới và sử dụng các vòng đấu thầu sớm để ra hiệu cho nhau ai nên mua giấy phép nào, sau đó giảm bớt giá đấu của họ. Điều này đã xảy ra trong các phiên đấu giá tương tự được tổ chức tại Mỹ trong những năm 1990. Hai công ty, U.S. West và McLeod, đang đấu giá để giành lấy một giấy phép với mã nhận dạng 378 ở Rochester, Minnesota. Giá đấu đang được đưa ra ở các mức giá làm tròn: 200.000 đô la, 300.000 đô la và cứ tiếp tục như vậy. Sau đó, U.S West đặt giá đấu là 313.378 đô la Mỹ cho một giấy phép ở Iowa mà trước lúc đó nó đã không đấu giá cao nhưng McLeod đã đặt giá nghiêm túc. U.S. West đang nói với McLeod: từ bỏ Rochester hoặc chúng tôi sẽ làm hỏng kế hoạch của quý công ty ở Iowa. Nó đem lại hiệu quả như dự kiến. McLeod đã từ bỏ cuộc đấu giá Rochester và U.S. West đã rời khỏi Iowa, mỗi bên để lại cho bên kia một con đường dễ dàng.

Klemperer muốn tránh điều này, vì vậy trong các cuộc đấu giá tại Anh, những người tham gia đấu giá không được phép đặt giá đấu cho nhiều hơn một giấy phép. Họ phải đấu giá giấy phép mà họ thực sự muốn, vì vậy họ không thể giở thủ đoạn cùng với các nhà thầu khác. Dự đoán các loại vấn đề như thế này là rất quan trọng đối với việc thiết kế đấu giá tốt. Đôi khi thiết kế thực sự tồi tệ có thể khiến một cuộc đấu giá hoàn toàn thất bại, giống như một cuộc đấu giá cho giấy phép hoạt động cho đài truyền hình ở New Zealand, chỉ thu hút một người tham gia đấu giá duy nhất, một sinh viên đại học được cấp giấy phép với giá 1 đô la New Zealand. Thiết kế của Klemperer

tránh được những cạm bẫy và cuộc đấu giá ấy là lớn nhất từ trước đến thời điểm đó, huy động được 22,5 tỉ bảng cho chính phủ. Đó là một chiến thắng của kinh tế học trong thế giới thực.

Theo truyền thống, các lập luận về kinh tế học trước giờ luôn chú trọng đến các câu hỏi tổng quát. Chủ nghĩa tư bản có phải là một hệ thống tốt hơn so với chủ nghĩa cộng sản hay không? Tại sao các nền kinh tế của một số nước phát triển nhanh hơn nhiều so với các nước khác? Các nhà kinh tế như Roth và Klemperer đã hướng kinh tế học về phía những câu hỏi hẹp hơn nhưng vẫn rất quan trọng. Các nhà kinh tế học đầu tiên cũng đồng thời là các triết gia và nhà tư tưởng chính trị. Nhiều nhà kinh tế học ngày nay nhìn nhận bản thân mình giống như các kỹ sư thiết kế cầu và đập hơn. Giống như các kỹ sư có cần cẩu và đồng hồ đo, các nhà kinh tế học sử dụng các công cụ của riêng mình - các mô hình lý thuyết thông minh và toán cao cấp - để giải quyết các vấn đề cụ thể. Có lẽ không phải ngẫu nhiên mà Roth và Klemperer khởi đầu là kỹ sư, sau đó chuyển sang kinh tế học và giúp biến các nguyên tắc kinh tế học thành những công cụ mạnh mẽ để thiết kế nền kinh tế trong thế giới thực.

CHƯƠNG 38



NHỮNG CHỦ NHÀ BĂNG HƯNG PHẤN

Vào cuối những năm 2000 ở San Antonio, Texas, một người phụ nữ đã viết những chữ lớn lên tường bên hông ngôi nhà của cô: "Cứu với!! Tịch biên nhà!!" Một ngân hàng sắp lấy đi quyền sở hữu căn nhà của cô ấy (nói cách khác, "tịch biên") bởi vì cô không thể hoàn trả khoản vay mà cô đã vay để mua nó. Tại London, các chủ ngân hàng bước ra khỏi các văn phòng long lanh của ngân hàng đầu tư Lehman Brothers, ôm chặt những hộp các tông có chứa đồ đạc từ bàn làm việc của họ. Ngân hàng của họ vừa mới phá sản, thất bại lớn nhất trong lịch sử công ty. Tại Athens vào năm 2010, hàng ngàn người đã xông vào quốc hội Hy Lạp, cuồng nộ với chính phủ vì việc cắt giảm lương và lương hưu. Ba người đã chết khi một số người biểu tình châm lửa đốt một ngân hàng. Những sự kiện này, dù cách nhau hàng ngàn dặm, được kết nối với nhau bằng một sự cố trong hệ thống tài chính của thế giới, sự cố mà sau năm 2007 đã làm cho toàn bộ nền kinh tế toàn cầu chao đảo. Sự sụp đổ đó được đặt những cái tên nghe thật u ám: Khủng hoảng tài chính toàn cầu, Khủng hoảng tín dụng, Đại Suy thoái. Ngày nay, chúng ta vẫn đang phục hồi và vẫn đang tranh luận về cách sửa chữa mọi thứ.

Cuộc khủng hoảng là một cú sốc toàn diện - ngay cả đối với các nhà kinh tế học. Trong những năm 1990, họ đã ca ngợi Thời kỳ đại ổn định, một kỷ nguyên của tăng trưởng kinh tế ổn định với tỉ lệ lạm phát thấp. Giờ đây, có vẻ như họ đã quá vui vẻ lạc quan. Mặc dù vậy, đôi khi, các nhà kinh tế học bước ra khỏi lối mòn tư duy thông thường và đi trước thời đại của họ. Người con nước Mỹ Hyman Minsky (1919-1996) là một người như thế. Mặc dù ông không còn sống khi cuộc khủng hoảng xảy ra, ông lại được nhắc tới khi nó bùng phát; nhiều người tin rằng ý tưởng của ông giải thích những gì đã xảy ra tốt hơn kinh tế học phổ biến. Những cuốn sách cũ của ông bắt đầu được bán với giá hàng trăm bảng Anh. Thế là cuộc khủng hoảng lại có một cái tên khác: “thời khắc Minsky”.

Trong những năm 1980, kinh tế học thị trường tự do đã trở lại. Các nhà kinh tế học tin rằng khi không bị can thiệp, nền kinh tế tương đối ổn định, không gặp sự tăng tốc hay sụp đổ nào ngoài tầm kiểm soát. Minsky, mặt khác, nghĩ rằng chủ nghĩa tư bản lao đầu vào khủng hoảng. Điều này khiến ông ấy trở thành một người khá cấp tiến. Thái độ của ông có thể liên quan đến hoàn cảnh lớn lên của ông: cha mẹ ông là những người theo chủ nghĩa xã hội, những người nhập cư Do Thái-Nga đã gặp nhau tại một bữa tiệc kỷ niệm 100 năm ngày sinh của Karl Marx. Tuy nhiên, Minsky đã được truyền cảm hứng không hẳn bởi Marx mà bởi Keynes, người tin rằng nền kinh tế tư bản sẽ rơi vào tình trạng suy thoái nhanh chóng.

Ngay cả với những người theo trường phái Keynes, Minsky cũng không phải là một người có lối tư duy thông thường. Ông nhấn mạnh các khía cạnh trong tư tưởng của Keynes mà ông tin rằng những cách lý giải thông thường đã bỏ qua. Một là sự đầu tư diễn ra trong sự bất định sâu sắc. Nếu bạn xây dựng một nhà máy ngày hôm nay, bạn không biết mình sẽ kiếm được bao

nhiêu tiền trong năm năm tới khi nó hoạt động. Một cách để xem xét vị trí này là coi nó như một tập hợp các xác suất về kết quả. Có 50% khả năng là thị trường của bạn sẽ tăng trưởng và 50% khả năng là thị trường sẽ thu nhỏ lại. Sự bất định sâu sắc thì khác bởi vì bạn không biết xác suất, hoặc thậm chí không biết những kết quả khác nhau có thể là gì. Do đó, việc đầu tư phụ thuộc vào việc mọi người cảm thấy lạc quan - Keynes gọi nó là tinh thần động vật của họ - chứ không phải là một sự tính toán toán học lạc quan về xác suất sinh lời trong tương lai. Khi tinh thần động vật của con người thui chột, đầu tư thất bại và nền kinh tế chùng xuống.

Keynes nghĩ rằng tiền là thứ cho phép các quyết định kinh tế diễn ra theo thời gian, đặc biệt là khi tương lai quá không chắc chắn. Một đặc điểm đáng ngạc nhiên của rất nhiều lý thuyết kinh tế học tiêu chuẩn là chúng đề cập rất ít đến tiền và ngân hàng, chính những điều mà bạn có thể mong đợi là trọng tâm của các học thuyết đó. Điều này là do lý thuyết cơ bản của thị trường liên quan đến việc mua và bán những hàng hóa thực. Bạn bán khoai tây cho tôi để bạn có thể mua cho mình một chiếc khăn quàng; điều quan trọng là bạn cần bán bao nhiêu khoai tây để có được chiếc khăn đó. Ở đây, tiền làm cho việc trao đổi khoai tây lấy chiếc khăn trở nên thuận tiện hơn, nhưng tự thân nó không làm được gì nhiều. Với Minsky, đây là một lối suy nghĩ ngược. Tiền, và các ngân hàng giúp tạo ra tiền bằng cách cho vay, là năng lượng của nền kinh tế - và rốt cuộc cũng là những thứ dẫn nó rơi vào khủng hoảng.

Minsky nói rằng khi chủ nghĩa tư bản phát triển, nó trở nên không ổn định. Lúc đầu, các ngân hàng thận trọng về những người đi vay. Khi bạn quyết định mở một doanh nghiệp với hy vọng có lợi nhuận, bạn đang đặt cược vào tương lai. Bạn trả tiền cho vụ cá cược này bằng cách lấy một khoản vay từ ngân hàng. Ngân hàng cố gắng tìm hiểu xem bạn có thể trả nợ hay

không. Liệu bạn có thể kiếm đủ tiền để trả nợ? Bạn có xu hướng trả nợ trong quá khứ không? Ngân hàng cũng làm chuyện tương tự khi bạn mượn tiền để mua nhà hoặc xe hơi. Nếu bạn nhận được khoản vay, mỗi tháng bạn trả lãi cho ngân hàng cũng như một phần của khoản vay ban đầu. Số tiền của khoản nợ chưa thanh toán sẽ nhỏ dần đi và cuối cùng bạn trả hết tiền.

Minsky nói rằng chủ nghĩa tư bản thận trọng nhường chỗ cho chủ nghĩa tư bản táo bạo: nhiều người muốn vay hơn, và các ngân hàng muốn cho họ vay tiền vì việc đó đem lại lợi nhuận. Các ngân hàng bắt đầu cạnh tranh giành khách hàng vay và vì vậy họ phát minh ra các loại khoản vay mới để cung cấp cho các khách hàng có ít khả năng trả nợ hơn. Họ cho vay mà người vay mỗi tháng chỉ phải trả tiền lãi. Khi khoản vay ban đầu đến hạn trả nợ, ngân hàng gia hạn. Trong những năm dẫn đến khủng hoảng tài chính, các ngân hàng bắt đầu cho vay mua nhà ở theo các điều khoản như vậy. Minsky gọi nó là "cho vay đầu cơ": các khoản vay là một vụ cá cược rằng giá nhà sẽ không giảm và lãi suất sẽ không tăng, vì vậy những người đi vay sẽ không gặp rắc rối với khoản vay của họ.

Chủ nghĩa tư bản táo bạo sau đó biến thành chủ nghĩa tư bản liều lĩnh. Nền kinh tế đang chạy đua về phía trước và thậm chí còn nhiều người muốn vay hơn. Các ngân hàng bắt đầu cung ứng các khoản vay cho những người có rất ít khả năng trả nợ - những người vay có mức thu nhập thấp nhất hoặc có tiền sử không trả nợ. Đây là những khoản vay mà họ thậm chí không phải trả tiền lãi. Mỗi tháng ngân hàng thêm tiền lãi vào nợ gốc và kích thước của khoản vay tăng lên. Các ngân hàng và người vay trông cậy vào giá nhà đang tiếp tục tăng nhanh đến mức nó sẽ vẫn lớn hơn giá trị của các khoản vay. Sau một vài năm, khi người vay bán nhà, họ sẽ kiếm đủ tiền từ giá trị căn nhà của họ để trả nợ.

Bấy giờ tinh thần động vật của những người cho vay và người đi vay được thổi bùng lên. Các ngân hàng cho vay với hy vọng giá nhà sẽ tiếp tục tăng, nhưng vì cho vay rất nhiều tiền, họ góp phần đẩy giá cả lên cao. Trong mười năm trước cuộc khủng hoảng, giá nhà ở Mỹ tăng hơn gấp đôi. Những người cho vay và người vay đã tạo ra một đường xoắn ốc đi lên tự thỏa mãn, những gì các nhà kinh tế học đôi khi gọi là bong bóng. Minsky gọi hệ thống cho vay mạo hiểm là "tín dụng Ponzi", lấy theo tên một kẻ lừa đảo nổi tiếng người Ý là Charles Ponzi với những kế hoạch chiếm đoạt tiền bằng cách tạo ra các bong bóng lôi kéo ngày càng nhiều những nhà đầu tư nhẹ dạ cả tin.

Vấn đề của các bong bóng là chúng sẽ nổ tung. Sau đó, thời khắc Minsky đến, khi người cho vay bắt đầu cảm thấy bất an và yêu cầu khoản vay của họ được hoàn trả. Họ ngừng cho những người vay tiềm tàng rủi ro vay và giá nhà ngừng tăng nhanh. Điều đó làm suy yếu hệ thống tín dụng Ponzi, thứ phụ thuộc vào sự gia tăng nhanh chóng. Mọi người bắt đầu bán nhà và giá giảm. Những người đi vay thấy rằng họ không thể trả nợ và các ngân hàng bắt đầu tước quyền sở hữu nhà của họ. Các công ty xây dựng ngừng xây dựng nhà mới, đầu tư trong nền kinh tế bị đình trệ và đất nước rơi vào suy thoái. Đây là những gì đã xảy ra sau năm 2007.

Minsky nói rằng những đổi mới trong thị trường tài chính góp phần làm nảy sinh tín dụng đầu cơ và tín dụng Ponzi. Một điều quan trọng trong giai đoạn nước rút đến cuộc khủng hoảng tài chính là "chứng khoán hóa". Chứng khoán là một tài sản tài chính, chẳng hạn như một cổ phần công ty có thể được mua đi bán lại. Khi một công ty bán cho bạn một cổ phần, cổ phần đó sẽ cho phép bạn nhận một khoản tiền thanh toán hàng năm (cổ tức). Khi bạn bán cổ phiếu, người mua cổ phiếu đó sẽ nhận được các khoản tiền thanh toán. Trong những năm trước khủng hoảng tài chính, các khoản vay mua

nhà ở được sử dụng để tạo ra các chứng khoán có thể được mua và bán. Chứng khoán là một loại cocktail tài chính các khoản vay khác nhau. Bất cứ ai mua chứng khoán đều nhận được tiền trả nợ vay từ chủ sở hữu nhà. Tuy nhiên, có rất nhiều khoản vay là các khoản vay "dưới chuẩn": những khoản vay được giải ngân cho những người có nguy cơ cao là không thể trả được nợ.

Trong bối cảnh giá nhà tăng nhanh, các loại chứng khoán trông giống như những ly cocktail khá ngon. Chúng cũng là những thứ cực kỳ phức tạp. (Để hiểu chính xác một số loại chứng khoán chứa gì bạn sẽ phải đọc một tỉ trang tài liệu!) Vì vậy, các nhà đầu tư mua chúng thực sự không hề biết thành phần là gì - và không thấy trước được cơn đau đầu nghiêm trọng mà chỗ chứng khoán đó sẽ gây ra cho họ. Trong thời kỳ của chủ nghĩa tư bản thận trọng, các ngân hàng quản lý chặt các khoản vay họ giải ngân và tìm hiểu nhiều nhất có thể về người vay của họ để đảm bảo rằng người vay có thể trả nợ. Có thời điểm các nhà quản lý ngân hàng quen biết riêng với khách hàng của họ và sẽ chỉ cho những người họ cho là đáng tin cậy vay. Khi các khoản vay được gói vào trong chứng khoán và sau đó được bán lại, tại sao lại phải bận tâm cẩn thận như vậy? Đối với người mua, chứng khoán trông giống như các khoản đầu tư an toàn. Kết quả là thông tin ngừng chảy qua các thị trường tài chính và, như chúng ta đã thấy trong Chương 33, không có thông tin thì thị trường không thể hoạt động tốt.

Vì sự chứng khoán hóa, những khoản tiền trả nợ vay của người phụ nữ ở San Antonio không nhất thiết được nhận bởi chi nhánh ngân hàng Texan tại San Antonio nơi cô vay. Chúng có thể đã tới một ngân hàng đầu tư ở London nơi đã mua một số chứng khoán mà khoản vay của cô đã đi vào. Ngân hàng ấy không biết gì về người phụ nữ đó, nhưng khi cô ngừng trả nợ khoản vay của mình, nó bị mất tiền. Lehman Brothers đã mua nhiều chứng khoán tới

nỗi mà ngân hàng này phá sản khi hàng triệu chủ nhà ngừng trả nợ. Các ngân hàng ngừng cho vay lẫn nhau bởi vì họ sợ rằng các ngân hàng khác có thể bị phá sản. Họ cũng ngừng cho vay tiền đối với những người hoàn toàn có khả năng trả nợ. Toàn bộ hệ thống tài chính - việc chuyển tiền từ những người tiết kiệm cho những người sử dụng tiền để mua nhà hoặc thành lập doanh nghiệp - dần dần đình trệ.

Để đối phó với cuộc khủng hoảng, Mỹ, Trung Quốc và các nước châu Âu bắt tay vào đưa ra các chính sách báo hiệu sự trở lại của tư tưởng được khởi xướng bởi John Maynard Keynes - vị sư tổ về tri thức của Minsky. Như Keynes khuyến nghị, các nước này tăng chi tiêu để làm sống lại nền kinh tế, và những nỗ lực của họ dường như đã được đền đáp. Trong thời kỳ suy thoái, những khoản thâm hụt của chính phủ - khoảng cách giữa chi và thu - thường tăng lên, vì khi mọi người và doanh nghiệp kiếm được ít hơn, số tiền thuế thu được sẽ giảm. Chính phủ vay để bù đắp thâm hụt, do đó, các khoản nợ của họ cũng tăng. Sau một vài năm thực hiện chính sách Keynes, các chính phủ ở châu Âu bắt đầu lo lắng về việc thâm hụt ngân sách và các khoản nợ tăng lên. Họ đã đảo ngược chính sách đó thành chính sách “thắt lưng buộc bụng”: cắt giảm chi tiêu cho các dịch vụ công và phúc lợi xã hội. Những người theo trường phái Keynes cho rằng sự thắt lưng buộc bụng đến quá sớm. Thời gian để giảm thâm hụt là khi nền kinh tế được kích nổ một lần nữa, họ nói. Khi đó, nhiều người có việc làm và các công ty có lợi nhuận sẽ tăng nguồn thu thuế. Cho đến lúc đó, chính sách chi tiêu khắc khổ sẽ chỉ làm tăng trưởng chậm lại.

Tại Hy Lạp, chính sách thắt lưng buộc bụng là một điều kiện để nhận được sự giúp đỡ từ Liên minh châu Âu khi chính phủ phát hiện ra rằng họ không thể trả nợ. Khi chính phủ Hy Lạp cắt giảm chi tiêu cho các dịch vụ công như bệnh viện, những người biểu tình tràn ra đường. Các nhà kinh tế

học thậm chí còn bắt đầu tự hỏi liệu đồng tiền của châu Âu, đồng euro, có thể tồn tại trong tình trạng hỗn loạn hay không. Ở Hy Lạp, hơn một phần tư dân số đã mất việc. Nhiều người rơi vào cảnh nghèo khổ, không đủ tiền mua thực phẩm và thuốc men, chịu cảnh ốm đau và trầm cảm. Hy Lạp là một trong những nước bị ảnh hưởng nặng nề nhất, nhưng sự đau khổ đã diễn ra trên khắp thế giới khi nhiều người mất nhà cửa và công việc. Đến năm 2009, thêm 30 triệu người đã mất việc.

Lý thuyết của Minsky cho chúng ta biết rằng cuộc khủng hoảng tài chính và cuộc suy thoái tiếp theo không hẳn là kết quả của những người đi vay hoặc các ngân hàng tham lam. Lý do sâu sắc hơn liên quan đến các tác động của chủ nghĩa tư bản tài chính. Những thập kỷ tăng trưởng kinh tế sau Thế chiến II đã gieo mầm cho cuộc khủng hoảng. Chủ nghĩa tư bản trở nên thiếu thận trọng hơn khi các trung tâm ngân hàng - Phố Wall của New York và thành phố London - đã giúp thúc đẩy tăng trưởng với các sản phẩm tài chính hào nhoáng, đặc biệt là từ những năm 1980, khi chính phủ đã loại bỏ những hạn chế đối với hoạt động của ngân hàng. Có lẽ, sẽ chính xác hơn khi ta gọi là Thời đại Minsky thay vì thời khắc. Phải mất nhiều thập kỷ để chủ nghĩa tư bản phát triển từ hình thức thận trọng của nó thành hình thức mạo hiểm.

CHƯƠNG 39



NHỮNG NGƯỜI KHỔNG LỒ TRÊN BẦU TRỜI

Hãy tưởng tượng bạn đang xem một cuộc diễu hành kéo dài một giờ của người dân xếp hàng theo thứ tự thu nhập, từ mức thấp nhất đến cao nhất. Chiều cao của mỗi người tượng trưng cho thu nhập của người đó: người kiếm được mức trung bình có chiều cao trung bình và người nào kiếm được một nửa mức trung bình chỉ cao bằng một nửa. Bạn có chiều cao trung bình và bạn đang đứng trên vỉa hè xem cuộc diễu hành diễn ra. Bạn thấy gì nào? Bạn có thể trông đợi nhìn thấy một số người thấp đầu tiên; sau đó, khoảng giữa cuộc diễu hành, những người cao như bạn (những người có thu nhập trung bình đứng ở khoảng giữa của dân số); sau đó dần dần thấy những hình dáng cao hơn ở các giai đoạn sau, khi những người có thu nhập cao đi qua.

Trên thực tế, nếu cuộc diễu hành là của dân số Mỹ ngày nay, bạn sẽ nhận, thấy điều gì đó khác biệt. Trước tiên, bạn sẽ không biết rằng cuộc diễu hành đã bắt đầu bởi vì bạn sẽ không nhìn thấy những người ngay đầu hàng. Họ là những người có doanh nghiệp thua lỗ hoặc có nợ phải trả. Họ có thu nhập âm, vì vậy họ đang đào đường bên dưới mặt đất. Dù vậy, không lâu sau đó, bạn thấy mình đang nhìn xuống những hình hài bé xíu đi qua trước mặt với độ cao bằng bàn chân của bạn. Họ là những người làm công việc bán thời

gian với mức lương thấp, những người già sống nhờ đồng lương hưu còm cõi và những người thất nghiệp được hưởng phúc lợi xã hội.

Sự kiện thực sự lớn đầu tiên của cuộc diễu hành là sự tiến tới của một đội quân người lùn kéo dài ra xa hút tầm mắt. Họ là những thành viên được trả lương thấp nhất của lực lượng lao động toàn thời gian, là xương sống của nền kinh tế. Bạn thấy hàng ngàn người lật bánh burger, nhân viên rửa bát và nhân viên thu ngân đi ngang qua. Họ hầu như không cao đến eo của bạn. Dần dần, mọi người trở nên lớn hơn. Tài xế taxi, nhân viên đóng gói thịt và nhân viên lễ tân đi ngang qua bạn, sau đó là nhân viên chuyển phát, nhân viên quản lý hồ sơ và chuyên gia trang trí. Ba mươi phút sau - ở khoảng giữa của dân số - những người đi qua vẫn chỉ cao đến ngực bạn. Chỉ đến sau khi đồng hồ điểm phút thứ bốn mươi, những người trong cuộc diễu hành mới có thể nhìn ngang tầm mắt bạn; bạn mỉm cười với các tiếp viên hàng không và thợ làm kim loại tấm khi họ đi qua.

Sau đó, những người diễu hành cúi xuống nhìn bạn. Nhân viên cứu hỏa cao hơn một chút so với bạn, và bạn thấy mình phải dướn cổ lên để nháy mắt với các nhà khoa học và nhà thiết kế web. Sau năm mươi phút, những người khổng lồ bước từng bước nặng nề qua: luật sư cao năm mét, bác sĩ phẫu thuật cao chín mét. Trong những giây cuối cùng, những người khổng lồ cao hàng dặm lao qua. Một số là giám đốc điều hành trong các công ty lớn như Apple và Facebook. Bạn thậm chí nhìn thoáng qua một vài ngôi sao nhạc pop và các vận động viên vô cùng to lớn - Katy Perry, Floyd Mayweather - đế giày họ cao bằng các tòa nhà, đầu họ phá tan những tầng mây.

"Phân phối thu nhập" là số tiền đi đến túi của người giàu, người có thu nhập trung bình và người nghèo, và đôi khi nó được mô tả qua hình ảnh của cuộc diễu hành này. Cuộc diễu hành minh họa điều gì đó quan trọng. Những

người đứng cao nhất chuỗi phân phối thu nhập kiếm được nhiều tiền hơn phần còn lại rất nhiều, kéo mức thu nhập trung bình lên, có nghĩa là hầu hết mọi người trong dân số đều kiếm được ít hơn mức trung bình. Các nhà thống kê tóm gọn những gì bạn nhìn thấy thành một thứ biệt ngữ: họ nói rằng phân phối thu nhập của xã hội là "khập khiễng". Các nhà kinh tế học gọi nó là sự bất bình đẳng.

Trong những năm 1970, cuộc diễu hành hẳn sẽ có đôi chút khác biệt. Bạn vẫn thấy những người khổng lồ ở cuối hàng, nhưng không phải những người có kích thước to lớn đến như vậy. Và bạn sẽ không dành quá nhiều thời gian của cuộc diễu hành nhìn xuống những người tí hon nối bước nhau. Thu nhập được trải đồng đều hơn nhiều trong dân số. Kể từ đó, người giàu đã kiếm được lợi nhuận nhanh hơn so với phần còn lại: trong thập niên 1970, 1% người có thu nhập hàng đầu của Mỹ kiếm được dưới một phần mười thu nhập của quốc gia. Vào thập kỷ đầu tiên của thế kỷ 21, những người đó kiếm được khoảng một phần năm.

Nhiều người lo lắng rằng sự bất bình đẳng đã trở nên quá rõ rệt. Trong vài năm qua, phong trào Chiếm đóng đã phản đối sự tăng trưởng nhanh chóng của những người khổng lồ cao nhất, cái gọi là "1%" của những người có thu nhập cao nhất. Ở các thành phố lớn, những người biểu tình đã cắm trại và thành lập các trường đại học tạm thời, nơi mọi người tranh luận về những lý do làm gia tăng sự bất bình đẳng và những gì có thể làm để giải quyết nó. Các giáo sư kinh tế học tham gia cuộc tranh luận. Nhà kinh tế học người Pháp Thomas Piketty (sinh năm 1971) đã xuất bản một cuốn sách vào năm 2014, *Tư bản trong thế kỷ hai mươi mốt* (Capital in the Twenty-First Century), phân tích sự nổi lên của những người giàu và khẳng định những lo sợ về việc họ đã vượt qua mọi người khác nhanh chóng như thế nào.

Làm thế nào mà những gã khổng lồ có thể trở nên to lớn đến vậy? Karl Marx nói rằng họ là những nhà tư bản bóc lột công nhân để kiếm tiền; Joseph Schumpeter thì nói rằng họ là những người táo bạo chấp nhận rủi ro và trở nên giàu có khi họ gặp may mắn. Kinh tế học phổ biến có một câu chuyện ít màu sắc hơn. Câu hỏi đặt ra là điều gì quyết định tiền lương, nguồn thu nhập của hầu hết mọi người. Kinh tế học nói rằng công nhân được trả tiền cho những gì họ đóng góp vào sản xuất. Những người có học thức có kỹ năng khiến họ làm việc hiệu quả hơn, vì vậy họ kiếm được nhiều tiền hơn. Trong những thập kỷ gần đây, tiến bộ công nghệ đã làm hiệu ứng đó mạnh mẽ hơn: những người được đào tạo trong ngành lập trình máy tính và kỹ thuật đã có thể kiếm được thu nhập tốt. Công nhân không có kỹ năng - những người lật bánh burger và người lau dọn - bị bỏ lại phía sau.

Piketty cho rằng mọi thứ không đơn giản như thế. Ông nói rằng thu nhập bất thường của những gã khổng lồ cao nhất không phải là kết quả của năng suất phi thường. Thật dễ dàng khi tính toán năng suất của một người chặt gỗ - đếm bao nhiêu khúc gỗ họ chặt mỗi ngày là được - nhưng làm thế nào để bạn tính toán sự đóng góp của một giám đốc điều hành trong một công ty lớn như Toyota? Thu nhập của công ty phụ thuộc vào nỗ lực của hàng ngàn người trên toàn cầu và năng suất của một người trong số đó là rất khó để chốt lại. Piketty cho rằng thay vào đó mức thu nhập hàng đầu được xác định bởi thói quen và phong tục của công ty, và theo những gì họ đã trả cho những người hàng đầu trong quá khứ.

Có một thành phần khác của sự bất bình đẳng: tài sản của mọi người, nhà cửa và cổ phiếu của họ, các doanh nghiệp và đất đai mà họ sở hữu. Thu nhập bổ sung vào tài sản, nhưng chúng không giống nhau: một người về hưu được hưởng một khoản tiền hưu trí nhỏ, sở hữu một căn nhà có giá trị thì có

ít thu nhập và nhiều tài sản. Những người giàu nhất trong xã hội tích lũy được khối tài sản khổng lồ: Bill Gates và Warren Buffett, với tài sản của họ trị giá hàng chục tỉ đô la, là những ví dụ ngoạn mục.

Piketty đã tìm thấy cái mà ông gọi là "quy luật lịch sử của chủ nghĩa tư bản" giúp cho của cải ngày càng tăng. Người ta kiếm tiền từ tài sản của họ: lợi nhuận từ các doanh nghiệp và cổ phần, tiền thuê từ đất. Nếu doanh nghiệp, cổ phần và đất của bạn trị giá 10 triệu đô la và kiếm được cho bạn 1 triệu đô la một năm thì tỉ suất lợi nhuận trên tài sản của bạn là 10%. Piketty quan sát thấy rằng trong phần lớn tiến trình lịch sử, tỉ suất lợi nhuận trên tài sản vượt quá tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Nếu nền kinh tế tăng trưởng với tốc độ 3%, thì tài sản của bạn tăng trưởng nhanh hơn 7% so với sản lượng đầu ra của nền kinh tế. Tiền lương của người lao động được trả từ sản lượng kinh tế và tăng lên khi nền kinh tế cải thiện được năng lực sản xuất hàng hóa. Bởi vì tỉ suất lợi nhuận trên tài sản lớn hơn mức tăng trưởng kinh tế, tiền lương sẽ không tăng nhanh như khối tài sản 10 triệu đô la của bạn. Piketty tóm tắt nó với một công thức kết hợp tỉ suất lợi nhuận trên tài sản *r*, với tỉ lệ tăng trưởng của nền kinh tế *g*: $r > g$ (Cuốn sách của Piketty đến mức một số người thậm chí còn bắt đầu mặc áo phông in $r > g$ *ở* mặt trước!). Piketty nhận thấy rằng công thức này đã hoạt động ở Mỹ từ những năm 1970. Vào thế kỷ 21, 1% người giàu nhất nước Mỹ sở hữu khoảng một phần ba tài sản của quốc gia.

Các nhà kinh tế học đôi khi bị buộc tội không có một quan điểm vững chắc về phân phối thu nhập. Một số người trong số họ nói rằng tốt hơn là sống trong một xã hội giàu có, nơi một số người giàu hơn rất nhiều so với những người còn lại, so với sống trong một xã hội nghèo, nơi tất cả chúng ta đều bình đẳng nhưng sống trên bãi phế liệu. Và rất nhiều phần của kinh tế học hiện đại chú trọng đến hiệu quả hơn là phân phối. Trong Chương 25,

chúng ta đã gặp gỡ Kenneth Arrow và Gerard Debreu, những người đã chứng minh Định lý phúc lợi thứ nhất: trong những điều kiện nhất định, thị trường có hiệu quả theo nghĩa là không có tài nguyên nào bị lãng phí. Vấn đề là có nhiều kết quả có hiệu quả, bao gồm cả những kết quả rất bất bình đẳng. Họ cũng đã chứng minh một điều khác. Giả sử rằng trong số các kết quả hiệu quả có một kết quả mà xã hội ưa thích, với sự phân phối thu nhập đồng đều. Họ cho thấy rằng với một chút thúc đẩy, thị trường có thể đưa bạn đến đó.

Để thúc đẩy thị trường, các chính phủ cần phải phân phối lại bằng cách lấy bớt nguồn lực từ người giàu và san sẻ cho người nghèo. Nhưng điều này làm rối loạn hiệu quả nếu nó ảnh hưởng đến quyết định kinh tế của người dân, đặc biệt là về mức độ chăm chỉ mà họ phải làm việc. Vì vậy, để đạt tới được điểm lý tưởng, chính phủ phải luân chuyển tài nguyên xung quanh mà không làm mọi người thay đổi hành vi của họ. Khi đó, thị trường đảm bảo tính hiệu quả và xã hội có thể đạt đến sự phân phối bình đẳng. Mặc dù vậy, trong thực tế, điều này là gần như bất khả thi. Cách duy nhất mà chính phủ thực sự có thể dùng để phân phối lại là đánh thuế trên số tiền mà những người giàu kiếm được và đưa nó cho người nghèo. Khi đó, các nhà kinh tế học lo lắng rằng quá nhiều thuế sẽ ảnh hưởng đến hành vi của con người: tại sao lại phải làm việc chăm chỉ nếu bạn bị trừ mất một phần thu nhập của mình vì thuế? Các nhà kinh tế học nói về sự đánh đổi giữa công bằng và hiệu quả. Thị trường ban đầu có hiệu quả - Định lý phúc lợi thứ nhất cho thấy điều này - nhưng khi các chính phủ can thiệp bằng cách phân phối lại thu nhập, họ làm mất đi tính hiệu quả. Vì vậy, việc phân phối lại sẽ dẫn đến sự bình đẳng lớn hơn nhiều, nhưng khiến nền kinh tế tăng trưởng chậm hơn. Bạn có thể hình dung vấn đề như việc sử dụng một cái xô để mang tài sản từ người giàu sang người nghèo: sẽ luôn có nước sánh ra ngoài khi bạn xách nó trên đường. Xã

hội nên cân bằng sự công bằng giành được với sự rò rỉ về hiệu quả như thế nào?

Nhà kinh tế học người Anh Anthony Atkinson (1944-2017) nói rằng tình thế tiến thoái lưỡng nan này đã bị phóng đại. Trước hết là vì, Định lý phúc lợi thứ nhất không đúng trong thực tế: thị trường không bắt đầu ở trạng thái hiệu quả mà sau đó sẽ bị phá vỡ bởi sự phân phối lại. Thị trường thường bắt đầu khá kém hiệu quả. Chiếc xô đã bị rò nước từ trước khi bạn xách nó lên. Ví dụ: thị trường không hiệu quả khi mọi người thiếu thông tin quan trọng. Một ví dụ là người sử dụng lao động không thể quan sát nhân viên của họ đang làm việc tốt đến đâu - nhưng mức lương cao hơn có thể khuyến khích mọi người làm việc chăm chỉ, nâng cao hiệu quả. Atkinson nói rằng mức lương tối thiểu hào phóng có thể làm giảm sự bất bình đẳng và tính cải thiện hiệu quả. Có nhiều lý do khác khiến sự bình đẳng và hiệu quả có thể đi cùng nhau. Các nhà kinh tế học đôi khi nói rằng sự bất bình đẳng là động lực thúc đẩy mọi người làm việc với hy vọng làm giàu. Nhưng hy vọng đó trở nên không thực tế khi sự bất bình đẳng là cực đoan. Trong trường hợp đó, sự bất bình đẳng không làm cho mọi người làm việc chăm chỉ; thay vào đó họ có thể lâm vào nỗi tuyệt vọng rằng sẽ không bao giờ có thể bắt kịp. Một nền kinh tế có năng suất cao cũng phụ thuộc vào việc lực lượng lao động của nó đang khỏe mạnh và được giáo dục, và điều này bị đe dọa khi nhiều người không thể chi trả cho việc chăm sóc sức khỏe hoặc đầu tư vào việc học hành của họ.

Nếu chúng ta nghĩ rằng sự bất bình đẳng cực đoan là không công bằng hoặc đe dọa hiệu quả kinh tế, chúng ta có thể làm bất cứ điều gì để giải quyết nó không? Có, Piketty nói. Bất bình đẳng một phần là kết quả của các lựa chọn mà xã hội thực hiện. Sau Thế chiến II, mức tăng trưởng cao và các chính phủ đánh thuế người giàu. Một g (sự tăng trưởng) cao và một r (tỉ suất lợi

nhuận trên của cải) thấp kéo sự bất bình đẳng xuống. Từ những năm 1970, chính phủ đã cắt giảm thuế áp trên tài sản, đẩy *r* cao lên. Sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, sự suy giảm tăng trưởng kinh tế đã làm cho sự khác biệt giữa *r* và *g* thậm chí còn lớn hơn, do đó sự bất bình đẳng tăng lên. Chính phủ sau đó cắt giảm chi tiêu, làm tổn hại đến người nghèo khi dịch vụ công bị cắt giảm. Điều này tiếp tục đẩy lùi tăng trưởng, tăng cường xu hướng đang tiến triển của sự bất bình đẳng. Nếu tình trạng gia tăng của sự bất bình đẳng xuất phát từ cách chúng ta điều hành nền kinh tế, thì chúng ta hoàn toàn có khả năng xoay chuyển, Piketty nói.

Atkinson đồng ý. Cùng với đề nghị áp dụng mức lương tối thiểu, ông khuyến khích các công nghệ thúc đẩy sự bình đẳng. Thật dễ dàng nghĩ rằng công nghệ mới nằm ngoài sự kiểm soát của chúng ta, nhưng nó cũng là kết quả của các lựa chọn của chúng ta. Nếu chính phủ giới thiệu một hệ thống đặt lịch hẹn hoàn toàn tự động trong bệnh viện, nhân viên lễ tân sẽ mất việc làm trong khi các kỹ sư thiết kế hệ thống đó sẽ kiếm được nhiều tiền. Thay vì chi tiền cho việc phát triển hệ thống mới, chính phủ có thể quyết định đào tạo mọi người thành những nhân viên lễ tân rất hiệu quả. Điều này sẽ dẫn đến một kết quả bình đẳng hơn thông qua tỉ lệ có việc làm cao hơn (và làm cho mọi người vui vẻ hơn khi họ được nói chuyện với người thật tại bệnh viện). Và công thức của Piketty về $r > g$ thì sao? Liệu có thể làm giảm sự bất bình đẳng bằng cách làm tăng trưởng kinh tế vượt quá tỉ suất lợi nhuận trên tài sản? Piketty nghĩ là không. Ông đề nghị giảm sự bất bình đẳng bằng cách giảm lợi nhuận trên tài sản: ông đề xuất một loại thuế toàn cầu đánh vào của cải của những người giàu nhất thế giới. Khả năng xuất hiện loại thuế đó là bao nhiêu? Trong thời điểm này, không nhiều, xét đến sức mạnh và tầm ảnh hưởng của những người khổng lồ cao nhất thế giới.

CHƯƠNG 40



TẠI SAO BẠN NÊN TRỞ THÀNH MỘT NHÀ KINH TẾ HỌC?

Hãy nghĩ về lần gần nhất bạn nghe một nhà kinh tế học nói trên bản tin, có lẽ là họ đang thao thao bất tuyệt những lời nói khó hiểu về giá cổ phiếu, lãi suất, hay bất cứ điều gì khác. Có lẽ bạn đã tin tưởng những gì nhà kinh tế học đó nói và tự nghĩ thầm trong lòng: "Chà, các nhà kinh tế học chắc hẳn phải biết họ đang nói về cái gì. Bây giờ quay lại xem bóng đá thôi". Hãy để kinh tế lại cho các nhà kinh tế học chuyên nghiệp, bạn có thể đã nghĩ như vậy. Cùng lúc đó, các nhà kinh tế học thường phải chịu những lời chỉ trích nặng nề. Một số người nói rằng họ quan tâm đến mớ lý thuyết không thực tiễn của họ nhiều hơn là những điều thực sự tạo nên sự khác biệt cho cuộc sống của mọi người, và nhìn chung thì họ chẳng đáng tin cậy. (Hãy nhớ rằng trong thế kỷ 19, Thomas Carlyle đã nói rằng kinh tế học là "ngành khoa học ảm đạm", trong khi Thomas de Quincey ám chỉ rằng các nhà kinh tế học có bộ não như cây nấm!)

Với cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu xảy ra vào đầu thế kỷ này, các nhà kinh tế học thậm chí còn bị chỉ trích nặng nề hơn. Ngay cả Nữ hoàng Elizabeth đệ Nhị cũng nghi ngờ họ. Trong cuộc khủng hoảng, bà đã đi đến Đại học Kinh tế London và hỏi các nhà kinh tế học tại sao không ai trong số

họ đã nhận thấy cuộc khủng hoảng sắp tới gần. Nhiều người nghĩ rằng các nhà kinh tế học đã hoàn toàn mất liên hệ với thực tế. Họ vẽ ra các lý thuyết toán học thông minh nhưng không màng đến việc nền kinh tế thực tế bên ngoài não bộ của họ thực sự hoạt động như thế nào. Ngay cả các giáo sư nổi tiếng ngành kinh tế học cũng đã nói như vậy.

Các nhà kinh tế học đơn giản hóa thế giới và điều đó là tốt thôi. Để giải thích bất cứ điều gì, bạn phải loại bỏ những điều ít quan trọng nhất để thấy điều gì là quan trọng nhất. Nhưng các nhà phê bình nói rằng các nhà kinh tế học đã đi quá xa. Họ đã quên rằng thế giới bên ngoài lý thuyết của họ phức tạp đến nhường nào. Họ đã có hai sự đơn giản hóa nguy hiểm. Họ tin rằng thị trường hiệu quả - rằng nó dẫn đến việc tận dụng tốt nhất các nguồn lực của xã hội - và về mặt tổng thể, mọi người có suy nghĩ hợp lý - họ tận dụng tốt thông tin để cân nhắc chi phí và lợi ích. Trong cuộc khủng hoảng tài chính, thị trường đã thất bại nặng nề và mọi người chắc chắn đã không hành động hợp lý. Kinh tế học đã thất bại, có vẻ như vậy. Sau tất cả những điều này, có ai lại chọn trở thành một nhà kinh tế học cơ chứ? Trong thực tế, lần tới khi bạn thấy các nhà kinh tế học nói trên bản tin, thay vì chấp nhận những gì họ nói, có lẽ bạn sẽ muốn phi ngay một viên gạch vào màn hình.

Nhưng hãy giữ viên gạch của bạn lại một lát. Kinh tế học đã có những thành công của nó. Hãy nghĩ lại câu chuyện của chúng ta về cách các nhà kinh tế học thiết kế ra các hệ thống để ghép những người hiến tặng thận với bệnh nhân và bán đấu giá giấy phép điện thoại di động. Những điều đó sẽ là bất khả thi nếu các nguyên tắc kinh tế không được áp dụng một cách khéo léo và chính xác. Kinh tế học giải quyết tốt những vấn đề cụ thể này.

Mặc dù vậy, có lẽ những vấn đề này dường như quá chuyên biệt. Để kết thúc câu chuyện về kinh tế học của chúng ta, chúng ta hãy cùng xem xét một

ý tưởng kinh tế học cuối cùng, một ý tưởng liên quan đến việc bảo vệ hành tinh này, nguồn tài nguyên tối thượng mà chúng ta phụ thuộc vào để tồn tại. Nó không có gì khác ngoài việc áp dụng các nguyên tắc kinh tế cơ bản mà chúng ta đã thấy trong cuốn sách này. Nó giải quyết hiện tượng nóng lên toàn cầu, một vấn đề cụ thể mà kinh tế học có thể giúp ích rất nhiều, cũng là một vấn đề ảnh hưởng đến mỗi người chúng ta, đến cả con cháu của chúng ta nữa. Nó cho thấy rằng kinh tế học không xa rời thế giới thực, như một số người nói - không hề. Kinh tế học quan tâm rất nhiều đến thế giới và có thể góp phần bảo vệ nó.

Hầu hết các nhà khoa học tin rằng lượng cácbon điôxít do các nhà máy thải ra khi đốt than hoặc dầu đã gây ra hiện tượng nóng lên toàn cầu - sự gia tăng nhiệt độ trung bình của đất liền và đại dương. Nó cũng làm cho khí hậu bất ổn hơn. Điều này sẽ có giá rất đắt: lũ lụt và hạn hán sẽ làm gián đoạn nông nghiệp, đặc biệt là ở châu Phi và châu Á. Khi các tảng băng tan, mực nước biển sẽ dâng lên và nhiều làng mạc và thị trấn sẽ bị ngập lụt; một số có thể sẽ thành không thể ở được.

Để ngăn chặn hiện tượng nóng lên toàn cầu, việc tất cả chúng ta đồng ý rằng nó thật tệ hại sẽ là không đủ. Chỉ mình điều đó sẽ không làm hành vi của chúng ta thay đổi. Để đối phó với vấn đề này, chúng ta cần một liều thuốc kinh tế học. Hiện tượng nóng lên toàn cầu là một phiên bản của một vấn đề mà các nhà kinh tế học đã nghiên cứu đi nghiên cứu lại: thất bại thị trường. Cụ thể, hiện tượng nóng lên toàn cầu là một ảnh hưởng ngoại lai. Như chúng ta đã thấy trước đó, một ảnh hưởng ngoại lai là tác dụng phụ không mong muốn của một cái gì đó, chẳng hạn như chuyện tiếng thổi kèn trumpet của người hàng xóm làm phiền bạn. Người hàng xóm của bạn không phải trả chi phí gì, vì vậy rốt cuộc là anh ta chơi quá nhiều. Nhà kinh tế học

người Mỹ William Nordhaus (sinh năm 1941) cho rằng khí thải cácbon điôxít là một dạng ảnh hưởng ngoại lai đặc biệt bởi vì nó lan rộng trong không gian và theo thời gian. Nó trải rộng trên toàn cầu bởi vì khí cácbon điôxít phát ra từ một nhà máy ở Đức bổ sung vào tổng lượng loại khí này trong bầu khí quyển của trái đất và mức tổng gây ảnh hưởng đến khí hậu; khí thải của Đức ảnh hưởng đến nông dân ở Trung Quốc và Brazil. Nó kéo dài nhiều thế hệ bởi vì khí cácbon điôxít phát ra ngày nay sẽ làm nóng hành tinh trong nhiều thập kỷ tới; khí thải của Đức ngày nay sẽ ảnh hưởng đến hậu duệ chưa sinh ra của nông dân ở Trung Quốc và Brazil. Nordhaus gọi khí thải cácbon điôxít là một "ảnh hưởng ngoại lai kép".

Bởi vì cácbon điôxít là một dạng ảnh hưởng ngoại lai có tính cực đoan như vậy, quá nhiều khí này đã được thải ra. Mức thải "đúng" là bao nhiêu? Giả sử rằng tấn khí cácbon điôxít cuối cùng do một nhà máy thải ra gây thiệt hại cho nền kinh tế thế giới với các vụ mùa bị tàn phá và các ngôi làng bị ngập lụt cộng lại là 50 bảng. Vì thế, bằng cách tránh thiệt hại, việc không phát ra tấn khí cuối cùng có lợi ích 50 bảng. Dù vậy, để không phát thải ra nó thì phải tốn chi phí. Có lẽ nhà máy sẽ phải lắp đặt các bộ lọc trong ống khói của nó. Nếu các bộ lọc có giá 40 bảng thì để nhà máy lắp đặt chúng và không phát ra thêm tấn khí sẽ tốt hơn cho toàn thể xã hội. Nhà máy nên giảm bao nhiêu khí phát thải? Các nguyên tắc kinh tế ngụ ý rằng nó nên giảm cho đến khi lợi ích từ tấn khí được giảm cuối cùng bằng đúng chi phí.

Giả sử một nhà kinh tế học tính tổng tất cả các chi phí và lợi ích và nói rằng xã hội phải giảm một nửa lượng phát thải của nó. Để giảm được đến mức này, chính phủ có thể yêu cầu mọi người giảm một nửa lượng phát thải của họ. Chính phủ thậm chí có thể cấm đốt than. Nordhaus nói rằng bằng cách sử dụng các nguyên tắc kinh tế học, các chính phủ có thể đạt được mức

giảm với chi phí thấp hơn: họ có thể khiến mọi người giảm phát thải của mình bằng cách áp thuế trên khí cácbon. Ý tưởng là làm cho chi phí thải khí cácbon có ảnh hưởng lớn hơn đến các quyết định kinh tế của con người. Chính phủ nên đặt thuế suất ở mức bảo đảm rằng xã hội chỉ tạo ra một nửa lượng khí ô nhiễm so với trước đây.

Phương pháp dựa trên thuế rẻ hơn vì một số người có thể giảm phát thải dễ dàng hơn những người khác. Giả sử chính phủ áp thuế lên xăng. Những người giáo viên có thể bắt đầu đạp xe đi làm. Việc giảm lượng phát thải khí cácbon làm tốn của họ ít chi phí, ít hơn giá tăng lên của một lít xăng. Tuy nhiên, những người chơi contrabass chỉ có thể đến các buổi diễn tập bằng xe hơi, vì vậy chi phí mà họ phải bỏ ra để giảm lượng khí thải cácbon rất cao. Họ chấp nhận trả tiền xăng với giá cao và tiếp tục lái xe. Dưới thuế, người dân và các công ty chỉ tốn ít chi phí khi giảm phát thải cácbon giảm lượng cácbon họ sử dụng nhiều hơn những người phải bỏ ra chi phí cao. Chính phủ đã đạt được mục tiêu giảm phát thải với chi phí tổng thể cho xã hội thấp hơn so với việc chỉ đơn giản nói rằng mỗi cá nhân và công ty phải giảm một nửa lượng phát thải của họ.

Một giải pháp kinh tế khác là phát hành "giấy phép kinh doanh cácbon". Chúng là giấy chứng nhận cho phép bất cứ ai sở hữu một giấy như vậy phát thải một tấn khí cácbon điôxít. Không có chứng chỉ đó thì bạn không được phép phát thải. Để đạt được số lượng tấn khí thải mục tiêu, chính phủ ban hành số lượng chứng chỉ tương ứng. Các công ty sau đó có thể mua và bán chứng chỉ. Một công ty khó cắt giảm khí thải có thể mua giấy phép từ một công ty có khả năng cắt giảm dễ dàng hơn. Như với một khoản thuế, những người gây ô nhiễm có thể giảm thiểu lượng khí thải của họ với ít chi phí là những người giảm thiểu lượng phát thải nhiều nhất. Vào những năm 1990,

nước Mỹ đã sử dụng giấy phép để làm giảm sự ô nhiễm gây ra "mưa axit" hủy diệt các khu rừng và hồ nước.

Chúng ta chưa hề giải quyết được vấn đề ảnh hưởng ngoại lai kép của sự phát thải khí cácbon. Một giải pháp toàn diện sẽ đòi hỏi sự hợp tác giữa nhiều xã hội với thái độ khác nhau đối với môi trường. Tuy nhiên, với những vấn đề môi trường ít nan giải hơn như mưa axit, kinh tế học đã giúp ích, và Nordhaus tin rằng với việc ứng dụng quyết đoán công cụ cơ bản nhất của kinh tế học - cân bằng chi phí và lợi ích - chúng ta vẫn có thời gian để giải quyết vấn đề nóng lên toàn cầu và tránh được thảm họa ở quy mô hành tinh.

Mặc dù mang trong mình nhiều khiếm khuyết, kinh tế học là tối quan trọng đối với nhân loại. Các ý tưởng kinh tế cơ bản nhất là những công cụ mạnh mẽ để giải quyết tất cả các loại vấn đề, đặc biệt là những vấn đề cụ thể. Chúng bao gồm những thứ như sự nóng lên toàn cầu, điều sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cuộc sống của con người ở các thế hệ mai sau.

Nhưng kinh tế học đã phải vật lộn với những câu hỏi rộng hơn về cách các xã hội loài người trên phương diện tổng thể vận hành. Các xã hội tiến bộ tốt hơn với thị trường tự do và cạnh tranh hay bởi những người đồng thuận và cùng nhau hợp tác? Thị trường tài chính nên đóng chính xác vai trò gì trong sự tăng trưởng của nền kinh tế? Những loại câu hỏi này khó trả lời hơn với các nguyên tắc kinh tế học đơn giản. Đó là một phần lý do tại sao nhiều nhà kinh tế học đã không nhìn thấy cuộc khủng hoảng kinh tế gần đây đang tiến đến. Và rất lâu trước khủng hoảng, các nhà kinh tế học đã sử dụng lý thuyết của họ về thị trường tự do và suy nghĩ hợp lý để thiết kế lại toàn bộ xã hội, chẳng hạn như ở châu Phi vào những năm 1980 và Nga vào những năm 1990 sau khi chủ nghĩa cộng sản kết thúc. Kết quả là thảm họa. Các nhà kinh tế học đã đẩy các nguyên tắc cơ bản của họ đi quá xa và không hiểu được các

khía cạnh chính trị và, xã hội rộng lớn hơn của các xã hội mà lý thuyết của họ đã bỏ qua.

Nếu bạn nghiên cứu kinh tế học tại trường đại học, bạn chủ yếu học về những nguyên tắc kinh tế học cơ bản đó. Chúng rất mạnh và hữu ích nhưng bạn nên sử dụng chúng cẩn thận. Một số người nghĩ rằng chúng không thực sự "khoa học" chút nào. Họ nói rằng bên dưới phương trình của các nhà kinh tế học là một lý tưởng chính trị bảo thủ nói rằng thị trường tự do, cạnh tranh và nỗ lực cá nhân là những gì quan trọng hơn tất cả những thứ khác. Một vài năm trước, sinh viên ở Anh và Mỹ đã chán ngấy với các giáo viên kinh tế học của họ và bước ra khỏi lớp học. Họ tin rằng kinh tế học là một sự biến dạng của thực tế, và họ muốn nó chú trọng nhiều hơn đến thế giới thực, vốn lộn xộn và không thể đoán trước và khó thu lại thành những phương trình.

Nhưng cũng hãy nhớ rằng, trong quá trình lịch sử lâu dài mà chúng ta đã thấy trong cuốn sách này, các nhà tư tưởng đã xem xét nền kinh tế theo nhiều cách khác nhau và họ có đủ loại đức tin chính trị. Một số người ủng hộ mạnh mẽ chủ nghĩa tư bản, một số muốn sửa chữa nó, một số muốn tiêu diệt nó. Những gì có xu hướng bị loại ra khỏi các khóa học kinh tế cơ bản là những ý tưởng của các nhà tư tưởng nổi loạn như Thorstein Veblen, Karl Marx và Friedrich Hayek, và ngay cả những người được chấp nhận nhiều hơn như Adam Smith và John Maynard Keynes. Tất cả họ đều quan tâm đến những câu hỏi lớn nhất về cách các nền kinh tế và xã hội phát triển và quan tâm ít hơn đến câu hỏi hẹp về cách mọi người và doanh nghiệp cân nhắc chi phí và lợi ích khi họ chọn tủ lạnh hoặc thuê văn phòng mới.

Các nhà kinh tế học mà chúng ta đã gặp trong các trang sách này đã đưa ra những ý tưởng khác nhau để giải quyết các vấn đề trong thời đại của họ. Trong kinh tế học, không có một câu trả lời "đúng" nào đúng mãi mãi, như

trong các bài toán. Bằng cách trân trọng những phản ứng khác nhau của các nhà tư tưởng trong lịch sử, chúng ta có thể lấy cảm hứng để đưa ra ý tưởng mới của mình, những ý tưởng mới mà chúng ta cần để có thể đối mặt với các vấn đề kinh tế ngày nay, cho dù đó là sự bất bình đẳng cực đoan, khủng hoảng tài chính hay hiện tượng nóng lên toàn cầu. Xử lý những vấn đề đó một cách đúng đắn sẽ giúp nhiều người hơn trong chúng ta có cơ hội có một cuộc sống tốt đẹp; xử lý sai thì rất nhiều người sẽ phải chịu cảnh khốn khổ. Một số người sẽ chết nếu họ không thể có thực phẩm và thuốc men mà họ cần. Đó là một nhiệm vụ cho tất cả chúng ta, không chỉ cho các nhà kinh tế học chuyên nghiệp.

Ở đầu câu chuyện của mình, chúng ta đã gặp những người đầu tiên suy nghĩ về kinh tế học: các nhà triết học của Hy Lạp cổ đại. Họ quan tâm đến những câu hỏi cơ bản nhất của cuộc sống, những câu hỏi mà ngày nay chúng ta vẫn chật vật tìm lời giải. Phải làm gì để sống tốt trong xã hội loài người? Mọi người cần gì để được hạnh phúc và thỏa mãn? Điều gì làm cho họ thực sự phát triển mạnh mẽ? Đó là nơi kinh tế học bắt đầu và, sau tất cả các tranh luận và bất đồng, đó là nơi mà nó phải bắt đầu lại một lần nữa.

Bệnh hậu bối là một bệnh nhiễm khuẩn ở da thường liên quan đến nhiều nang lông. Vật liệu bị nhiễm tạo thành một cục u, xảy ra sâu trong da và có thể chứa mủ. (DG)

Juggernaut: (tên một vị thánh ở Ấn Độ; hình ảnh vị thánh này trước kia thường được đặt trên một chiếc xe diễu qua phố và những người cuồng tín thường đổ xô vào để xe cán chết. (DG)

Luật hạn chế nhập khẩu ngô vào Anh Quốc - Luật Ngô (Corn Law) là đạo luật của Anh ra đời năm 1815 và bị hủy bỏ vào năm 1846. Mục tiêu của đạo luật là giữ giá lúa mì ở mức cao bằng cách cấm nhập khẩu khi giá trong nước giảm xuống dưới một mức nhất định.

Animal Spirits, tinh thần động vật là thuật ngữ mà John Maynard Keynes sử dụng trong cuốn sách năm 1936 của ông *Lý thuyết chung về việc làm, lãi suất và tiền bạc* để mô tả bản năng, khuynh hướng và cảm xúc có ảnh hưởng và hướng dẫn hành vi của con người.

Table of Contents